

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА
ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ
Кафедра економіки та моделювання ринкових відносин**

***Фінансові аспекти
розвитку держави,
регіонів та суб'єктів
господарювання: сучасний
стан та перспективи***

*Збірник матеріалів
I Міжнародної науково-практичної конференції
25-26 грудня 2015 року*

Рекомендовано до друку Вченою радою Інституту інноваційної та післядипломної освіти Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Протокол № 4 від 15 грудня 2015 року.

Редакційна рада:

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин (*голова редакційної колегії*); **Осипов В.І.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки та моделювання ринкових відносин; **Маслій Н.Д.**, к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин; **Дем'янчук М.А.**, к.е.н., старший викладач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин (відповідальний секретар); **Захарченко Н.В.**, к.е.н., старший викладач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин.

Ф 59 Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи. Збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції 25-26 грудня 2015 року м. Одеса. – Одеса: Бондаренко М.О., 2015. – 520 с.
ISBN 978-617-7261-65-9

У збірнику опубліковані доповіді з актуальних питань світового господарства і міжнародних економічних відносин; економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності); розвитку продуктивних сил і регіональної економіки; економіки природокористування та охорони навколишнього середовища; демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; механізмів регулювання економіки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

УДК 330:336

Адреса редакційної ради:

65009, Україна, м. Одеса, вул. Говорова, 4, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, Інститут інноваційної та післядипломної освіти, кафедра економіки та моделювання ринкових відносин.

Матеріали збірника друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цифр та інших відмінностей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ОДЕССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ И.И. МЕЧНИКОВА
ИНСТИТУТ ИННОВАЦИОННОГО И ПОСЛЕДИПЛОМНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
Кафедра экономики и моделирования рыночных отношений

***Финансовые аспекты
развития государства,
регионов и субъектов
хозяйствования:
современное состояние
и перспективы***

*Сборник материалов
I Международной научно-практической конференции
25-26 декабря 2015 года*

Рекомендовано к печати Ученым советом Института инновационного и последипломного образования Одесского национального университета имени И.И. Мечникова. Протокол № 4 от 15 декабря 2015 года.

Редакционный совет:

Журавлева Т.А., к.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и моделирования рыночных отношений ИИПО ОНУ имени И.И. Мечникова (*глава редакционной коллегии*); **Осипов В.И.** - д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и моделирования рыночных отношений; **Маслий Н.Д.** – к.э.н., доцент кафедры экономики и моделирования рыночных отношений; **Демянчук М.А.** – к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики и моделирования рыночных отношений (ответственный секретарь); **Захарченко Н.В.** – к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики и моделирования рыночных отношений.

Ф 59 Финансовые аспекты развития государства, регионов и субъектов хозяйствования: современное состояние и перспективы. Сборник материалов I Международной научно-практической конференции 25-26 декабря 2015 года г. Одесса. – Одесса: Бондаренко М.А., 2015. – 520 с.

ISBN 978-617-7261-65-9

В сборнике опубликованы доклады по актуальным вопросам мирового хозяйства и международных экономических отношений; экономики и управлению предприятиями (по видам экономической деятельности); развитию производительных сил и региональной экономики; экономике природопользования и охраны окружающей среды; демографии, экономики труда, социальной экономике и политики; математическим методам, моделям и информационным технологиям в экономике; механизмам регулирования экономики.

Для научных работников, студентов экономических специальностей, работников финансово-кредитных учреждений и предпринимательских структур.

Адрес редакционного света:

65009, Украина, г. Одесса, ул. Говорова, 4, Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, Институт инновационного и последипломного образования, кафедра экономики и моделирования рыночных отношений.

Материалы сборника печатаются языком оригинала.

Редакция не всегда разделяет мнение и взгляды автора. Ответственность за достоверность фактов, собственных имен, географических названий, цифр и прочих отличий несут авторы публикаций.

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

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

**ODESSA NATIONAL I.I. MECHNIKOV UNIVERSITY
INSTITUTE OF INNOVATIVE AND POSTGRADUATE
EDUCATION**

Chair of economics and modeling of market relations

***Financial aspects of the
development of state,
regions
and economic entities:
current situation and
prospects***

*Collected materials
of the First International Scientific Conference
December 25-26, 2015*

Odessa – 2015

Recommended for publication by the Academic Council of the Institute of Innovative and Postgraduate Education of Odessa National I.I. Mechnikov University. Protocol No. 4 dated December 15, 2015.

Editorial Board:

T.A. Zhuravleva, Ph.D of Economics., Professor, Head of Chair of economics and modeling of market relations (head of the editorial board); **V.I. Osipov**, Doctor of Economics, Professor, Chair of economics and modeling of market relations; **N.D. Masliy**, Ph.D of Economics, assistant professor of Chair of economics and modeling of market relations; **M.A. Demyanchuk**, Ph.D of Economics., senior lecturer of Chair of economics and modeling of market relations (executive secretary); **N.V. Zakharchenko**, Ph.D of Economics., senior lecturer of Chair of economics and modeling of market relations.

Financial aspects of the development of state, regions and economic entities: current situation and prospects. Collected materials of the First International Scientific Conference, December 25-26, 2015, Odessa. – Odessa: Bondarenko M., 2015. – 520 p.

ISBN 978-617-7261-65-9

The collected materials contain reports on urgent issues of the world economy and international economic relations; Economics and Enterprise Management (by the types of economic activities); the development of productive forces and regional economy; economics of natural resources and environmental protection; demography, labor economics, social economics and policy; Mathematical methods, models and information technologies in the economy; mechanisms of economic regulation.

For scientists, students of economic specialties, employees of financial and credit institutions and enterprise structures.

Address of Editorial Board:

65009, Ukraine, Odessa, 4 Marshala Hovorova st., Odessa National I.I. Mechnikov University, Institute of innovative and postgraduate education, Chair of economics and modeling of market relations.

The collected materials are printed in the original.

The editors do not always agree with the opinion and views of the author. They are the authors of publications who are responsible for authenticity of the facts, proper names, geographical names, numbers and other differences.

According to the Law of Ukraine "On Copyright and Related Rights", when using scientific ideas and materials of this collection, it is mandatory to refer to authors and publications links.

ISBN 978-617-7261-65-9

© Odessa National I.I. Mechnikov University, 2015

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Білак О.С.</i>	Роль фінансового ринку у розвитку фінансової системи держави.....	21
<i>Гребенніков В.О.</i>	Цивілізаційний вибір України: ринкова економіка чи сталий розвиток?.....	23
<i>Нікітіна А.В. Лопатін С.В.</i>	Розвиток туризму в Україні на основі залучення іноземних інвестицій.....	25
<i>Дубина М.В. Коваленко К.О.</i>	Зарубіжний досвід функціонування санаційних банків.....	27
<i>Нікітіна А.В. Юдіна І.В.</i>	Узагальнена характеристика експортного потенціалу як важливої складової підвищення конкурентоспроможності національної економіки.....	31
<i>Гудим К.М.</i>	Основні характеристики корпоративних форм міжнародного бізнесу.....	33
<i>Дем'янчук М.А. Мельник А.С. Лисенко К.А.</i>	Проблеми розвитку і перспективи співпраці України з Міжнародним банком реконструкції та розвитку.....	35
<i>Гришко Н.Є., Бобилєв О.О.</i>	Державне регулювання як важливий фактор інноваційних процесів в Україні.....	38
<i>Ємець В.В.</i>	Нагромадження капіталу в умовах фінансової кризи та боргової переобтяженості.....	40
<i>Фоміних В.І. Поплавська В.О. Соловійова А.Г.</i>	Транснаціональні корпорації, їх сутність та роль сучасній економіці.....	42
<i>Лисак М.А.</i>	Аналіз стану світових ринків продовольчих товарів....	44
<i>Забаштанський М.М. Лавренко Ю.О.</i>	Світова фінансова система та її вплив на український сектор економіки.....	46
<i>Замула І.В. Захарчук О.О.</i>	Експорт та імпорт в системі документування господарських операцій.....	49
<i>Зубко О.В. Пучкова М.Е.</i>	Наслідки інтелектуальної міграції українців до ЄС.....	51

<i>Дем'янчук М.А. Атаманенко В.О. Водяник Д. В.</i>	Комплексний аналіз діяльності фондових бірж світу...	53
<i>Редзюк Є.В.</i>	Глобалізація, державне валютно-фінансове регулювання і стан національного фондового ринку...	55
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)		
<i>Хрущ Н.А.</i>	Формування нових організаційних структур в умовах інформатизації суспільства.....	59
<i>Дем'янчук М.А. Фітяк О.Б</i>	Стратегічні ініціативи банків у сфері управління персоналом банку.....	60
<i>Сергєєва О.С.</i>	Управління грошовими потоками банків на основі системно-процесної моделі.....	62
<i>Коваленко С.Б. Глазков И.С.</i>	Роль и эффективность банковской рекламы.....	65
<i>Алишарф И.А.М.</i>	О методах измерения эффективности работы медицинских учреждений.....	66
<i>Федулова І.В.</i>	Кон'юнктурний аналіз продовольчого ринку.....	69
<i>Сургай О.В.</i>	Механізм вибору конкурентної стратегії підприємства.....	72
<i>Скопенко Н.С.</i>	Основні фактори ризику при виборі цільового ринку підприємствами харчової промисловості.....	74
<i>Журавльова Т.О. Шуліка М.В.</i>	Формування ресурсної бази – основа функціонування банку.....	77
<i>Лазарева Н.О.</i>	Про фактори та перспективи ефективного розвитку виноробних підприємств.....	79
<i>Богма О.С.</i>	Обґрунтування необхідності врахування опору персоналу у процесі запровадження організаційних змін на підприємствах.....	81
<i>Пікуліна Н.Ю. ДобрOLEжа К.М.</i>	Фактори, що впливають на рівень складських запасів підприємства.....	83
<i>Малик І.П. Шкробот М.В.</i>	Інститути корпоративного управління акціонерних товариств України.....	85

<i>Левченко Я.С.</i>	Пріоритетні методи оцінки рівня інвестиційної привабливості автотранспортних підприємств.....	88
<i>Дем'янчук М.А. Бадіу Д.О.</i>	Дослідження динаміки кількісних характеристик капіталу вітчизняних підприємств.....	90
<i>Скоробогатова Н.Є.</i>	Особливості формування ціни супутніх освітніх послуг.....	93
<i>Головань Д.В.</i>	Підвищення прибутковості торговельного підприємства в сучасних умовах.....	95
<i>Панасейко С.М., Кійко А.А.,</i>	Основні аспекти банківської діяльності в контексті споживчих кредитів.....	98
<i>Братченко Л.Є.</i>	Контролер як спаринг-партнер менеджера.....	99
<i>Демянчук М.А. Арнаут Е.А. Осипова М.С.</i>	Современные системы управления персоналом и их влияние на эффективность работы предприятия.....	102
<i>Харченко Н.В.</i>	Методологічні основи розвитку фінансів.....	105
<i>Іванова М.І.</i>	Постулатні положення сучасної концепції логістики...	107
<i>Дядюк М.А. Бондарева А.Є.</i>	Інструментарій побудови системи антикризового управління підприємством.....	108
<i>Дем'яненко Т.І.</i>	Удосконалення стратегії формування сучасної кадрової політики підприємства.....	110
<i>Кравченко В.П. Усач В.С.</i>	Сучасний стан кредитного портфеля в банківській системі.....	113
<i>Жилінська О.І. Затонацький Д.А.</i>	Організаційні аспекти застосування аутсорсингу в управлінні персоналом підприємства.....	115
<i>Крупський О.П. Румянцева Г.О.</i>	Організаційна культура сучасного підприємства як чинник підвищення його конкурентоспроможності.....	117
<i>Лінтур І.В. Кадар Т.В.</i>	Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на показники фінансової стійкості підприємства.....	120
<i>Журавльова Т.О. Райчева А.С.</i>	Аналіз банківського кредитування та розробка заходів щодо його удосконалення.....	122
<i>Жук І.З.</i>	Теоретичні засади дослідження дефініції “управління маркетингом”.....	125

Швець О.В.	Теоретичні аспекти контролю кредитного ризику комерційного банку.....	127
Черненко А.Ф. Сумкин А.С.	Стоимость аудиторских услуг.....	130
Борисова Т.М.	Виникнення некомерційних суб'єктів господарювання із погляду економічних, соціологічних та політичних концепцій.....	132
Кравченко М.В.	Фактори впливу на економічну стійкість підприємств бджільництва.....	135
Драчук Ю.З. Трушкіна Н.В.	Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм стимулювання інвестиційної діяльності вугледобувних підприємств.....	136
Горященко Ю.Г.	Державне регулювання розвитку підприємництва.....	140
Дьяков О.В Дьякова Т.В	Систематизація дефініції «економічна безпека підприємства»	143
Гадецька З.М. Федорішин І.Є.	Застосування теорії ігор для управління підприємницьким ризиком.....	145
Кирильєва Д.Д.	Управлінський аспект формування Плану рахунків в розрізі витрат в підприємствах ресторанного бізнесу з функціями кейтерингу.....	148
Черненко А.Ф. Шишкина А.В.	Обоснование необходимости введения обобщающих терминов «скидодатель» и «скидкополучатель»	150
Макогон І.І.	Завдання удосконалення механізму управління державним сектором.....	153
Демянчук М.А., Белякова И.Р.	Инвестиционная деятельность банков Украины.....	154
Черненко А.Ф. Онокой Т.Ю.	Отчетность об использовании фондов предприятия.....	157
Трофименко Г.С.	Розвиток інноваційної діяльності у галузі будівництва	159
Latunova K.B.	Methods for estimation of credit risk.....	162
Олефіренко О.М.	Когнітивна карта збутової політики машинобудівних інноваційно-активних підприємств України.....	164

Пантелєєва Н.М. Кулик І. В.	Використання багатопараметричних моделей при прийнятті рішень щодо управління фінансовими результатами підприємства.....	166
Волинчук Ю.В.	Необхідність та відмінності управління зворотними матеріальними потоками підприємства.....	168
Терещенко Т.Є. Омельченко Н.В.	Оптимізація страхового портфеля як фактор фінансової стійкості страховика.....	171
Торяник Ж.І.	Готівковий обіг в Україні: реалії та перспективи.....	173
Сало І.А.	Методичні підходи до моніторингу кон'юнктури ринку плодів і ягід.....	175
Маслак О.І. Бобилєв О. О.	Управління витратами на підприємствах в сучасних умовах господарювання.....	178
Корнійчук Г.В.	Державна підтримка тваринництва: зарубіжний досвід.....	179
Ганущак Т.В.	Роль облікового забезпечення в інформаційній складовій фінансової безпеки підприємства.....	181
Олійник О.В. Сальнікова Ю.Л.	Роль облікової політики в сучасних умовах господарювання промислових підприємств.....	182
Бурик З.М.	Стратегічні засади інвестиційного забезпечення сталого розвитку підприємств.....	184
Жиглей І.В. Поліщук І.С.	Теоретичні аспекти організації бухгалтерського обліку операцій з фінансовими інвестиціями.....	185
Шумиляк Л.М.	Розвиток національної інноваційної системи і діяльності агропромислових підприємств України.....	188
Дем'янчук М.А. Лазукіна В.О.	Діагностика та попередження банкрутства підприємства в умовах виходу з кризи.....	190
Мироненко Н.А.	Особенности проведения мероприятий по внедрению концепции бережливого производства в условиях отечественного машиностроительного предприятия....	194
Черненко А.Ф. Масленников П.П.	Управленческий анализ организационно-экономических факторов в сфере международных грузоперевозок автотранспортом.....	197
Малюк О.С.	Систематизація передумов та переваг впровадження енергозберігаючих заходів на промислових підприємствах.....	200

Щербан О.Я.	Заходи забезпечення економічної безпеки підприємств сфери туристичних послуг.....	202
Польова Т.В. Іващенко В.В.	Особливості ABC-XYZ-аналізу в управлінні запасами підприємства.....	203
Жиглей І.В. Максимчук М.О.	Інтегрована звітність у забезпеченні сталого розвитку України.....	206
Телешевська Л.І. Коренська А.М.	Методичний підхід до оцінки рівня фінансової стійкості банку.....	208
Задорожнюк Н.О.	Розгляд основних методик прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень.....	210
Панкратова Л.А. Біла О.В.	Економічна сутність процесу виробництва продукції...	213
Карпюк О. А. Недірова А.А.	Особливості сегментування банківських клієнтів для потреб маркетингових комунікацій.....	215
Матрос О.М.	Фінансова безпека підприємства в контексті бухгалтерського обліку.....	218
Квасній З.В.	Використання методу DEA (Data Envelopment Analysis) в дослідженні економічної ефективності технологій малого підприємництва в регіональних економіках.....	221
Скотний П.В. Федишин В.В.	Оцінка бар'єрів розвитку малого підприємництва.....	224
Ярова В.В. Різван С.С.	Оборотні активи як гарант стабільних фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.....	226
Шлафман Н.Л.	Подолання диспропорцій соціального потенціалу підприємництва в Україні.....	229
Писаренко Т.М.	Податкове планування, як елемент стратегічного управлінського обліку.....	231
Негода Ю.В. Гребініченко А.О.	Аналітична оцінка інвестиційної привабливості підприємства.....	233
Пономарьова М.С. Пономаренко О.О.	Проблеми сучасного розвитку аграрного маркетингу...	236
Кургузенкова Л.А.	Соціальна відповідальність у контексті інноваційного розвитку сучасних підприємств.....	238

Пушкарчук І.М. Жуковська О.Р.	Напрями підвищення ефективності управління персоналом на вітчизняних підприємствах.....	240
Дорошкевич К.О. Вороновська М.М. Салата І.З.	Інноваційні підходи до стимулювання працівників машинобудівних підприємств.....	243
Ганущак Т.В. Солоніна Д. Б.	Управління ліквідністю банків України.....	245
Полінкевич О.М. Давидюк Н.В.	Оцінювання розвитку виробництва продукції рослинництва у Волинській області.....	247
Панкратова Л.А. Тарас Е.А.	Економічна сутність грошових коштів.....	249
Сивак О.Б.	Соціальна відповідальність підприємств у конфліктні часи.....	252
Квасній Л.Г. Сисин Г.І. Паславська В.В.	Особливості міжнародної торгівлі освітніми послугами в умовах глобалізації.....	254
Пунчак Л.А.	Економічна сутність категорії якості.....	256
Полінкевич О.М. Іванішина А.Л.	Організування інноваційної діяльності підприємства...	259
Резнік Н.П.	Основні аспекти побудови ефективної системи адміністративного менеджменту.....	260
Іщук Л.І. Грисюк Т.М.	Ефективне використання робочого часу на підприємстві.....	262
Патраманська Л. Ю. Самойлюк А. Є.	Проблеми та шляхи вдосконалення обліку та контроль основних засобів в сільськогосподарських підприємствах.....	263
Бутенко В.В.	Аналіз комплексної оцінки потенціалу та стабільності фінансово-господарської діяльності підприємства.....	265
Польова Т.В.	Проблеми оцінки, стану та результативності використання основних засобів за сучасних умов господарювання.....	267
Бутенко В. В. Трофім К.Ю.	Оцінка фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.....	269
Балюк І.А.	Управління підприємствами різних організаційно-правових форм.....	270

<i>Захарченко Н.В.</i> <i>Полосьмак Р.А.</i>	Особливості розвитку банківського маркетингу в Україні.....	273
<i>Журавльова Т.О.</i> <i>Сулакова М.В.</i>	Аналіз операцій комерційних банків України з цінними паперами.....	275
<i>Назаркіна Л.І.</i> <i>Єфанова С.</i>	Управління кредитною політикою банку.....	278
<i>Добрянська Н.А.</i> <i>Маціховський В.В.</i>	Поняття грошових коштів та їх значення для управління діяльністю підприємства.....	280
<i>Калінчак О.В.</i> <i>Ільчишина В.В.</i>	Стратегічні пріоритети підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу в Україні.....	283
<i>Осипов В.И.</i>	Проблеми формування оборотних средств підприємств в економіке України.....	285
<i>Язкова Г.В.</i>	Логистика как фактор повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций.....	289
<i>Сисенко Л.М.</i>	Прибутковість виробництва овочів закритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах в Україні.....	291
<i>Воротинцев М.М.</i>	Статистичний розрахунок показників залежності фінансових інституцій.....	292
<i>Чередниченко В.А.</i> <i>Кучмій А.О.</i>	Методологічні аспекти впровадження продуктивних інновацій на ринку будівельних матеріалів.....	295
<i>Дацюк-Томчук М.Б.</i> <i>Тупало О.О.</i>	Шляхи підвищення ефективності кредитної політики комерційного банку.....	297
<i>Ліповська-Маковецька Н.І.</i> <i>Сєров К.М.</i>	Інвестиційна політика комерційного банку та її вплив на розвиток економіки.....	300
<i>Мелих К.В.</i>	Впровадження екологічної сертифікації та КСВ на підприємствах України як напрямок інтеграційного розвитку підприємництва.....	303
<i>Мальчик М.В.</i> <i>Павлова Н.М.</i>	Маркетингова компонента управління підприємством.	306
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА		
<i>Буднікевич І.М.</i> <i>Крупенна І.І</i>	Розподільча система міста: маркетинговий підхід.....	309
<i>Антохов А.А.</i>	Використання інноваційних технологій у нееконімічних сферах через призму культурологічних змін.....	312
<i>Журавльова Ю.О.</i>	Освіта як суспільне благо.....	315

<i>Нездоймінов С. Г.</i>	Потенціал розвитку туризму в Одеському регіоні.....	316
<i>Парубок Н.В.</i>	Розвиток інтеграційних процесів у продуктивних підкомплексах АПК.....	319
<i>Корецька Н.І.</i>	Інфраструктурна забезпеченість ринку платіжних карток в розрізі регіонів України.....	322
<i>Маслій Н.Д. Джаджанідзе Т.З.</i>	Концептуальні засади дослідження конвергенції сталого розвитку регіонів.....	324
<i>Музика І.С.</i>	Бюджетна децентралізація в сфері охорони здоров'я в Україні: регіональні особливості.....	326
<i>Магдич А.С.</i>	Еволюція теоретико-методологічних підходів щодо системи факторів економічного зростання.....	329
<i>Синюра-Ростун Н.Р.</i>	Фінансові передумови функціонування та розвитку територіальної організації дошкільної та шкільної освіти Львівської області у світлі нових суспільно-економічних реалій.....	332
<i>Олександренко І.В. Іщук Л.І.</i>	Роль фінансово стабільних підприємств у розвитку регіону.....	334
<i>Демчишин Я.І. Рудик С.А.</i>	Направления и средства повышения финансово-инвестиционной привлекательности внутреннего потребительского рынка западных регионов Украины.....	337
<i>Задорожнюк Н.О. Ковтун К.В.</i>	Вплив інтелектуальних ігор на розвиток суспільства... ..	339
<i>Горященко Ю.Г. Житникова Ю.В.</i>	Статистичний аналіз злочинності неповнолітніх в Україні та її чинники.....	341
<i>Алешугіна Н.О.</i>	До питання можливих наслідків розвитку сільського туризму.....	343
<i>Зеленська О.О. Зеленський С.М.</i>	Принципи формування системи продовольчої безпеки регіону.....	346
<i>Тимків С.М.</i>	Інтегральна оцінка якості інвестицій у регіонах України.....	347
<i>Логінова Н.В.</i>	Стратегічні цілі та завдання якісного розвитку туристично-рекреаційної сфери Одеського регіону.....	349
<i>Дем'янчук М.А. Петручок М.В.</i>	Потребительское кредитование в Одесском регионе....	352

<i>Kiforenko O.V.</i>	The usage of the quality management systems as the guarantee of competitive production.....	355
-----------------------	---	-----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

<i>Зосименко Т.І.</i>	Роль екологічної компоненти корпоративної соціальної відповідальності у нарощуванні репутаційного капіталу підприємства.....	358
<i>Крисак А.І.</i>	Фінансово-економічне регулювання земельних відносин щодо використання земель населених пунктів.....	360
<i>Хорішко І.В.</i>	Напрями удосконалення екологічного контролю в Україні.....	362
<i>Сизоненко О.А.</i>	Необхідність та доцільність створення метановугільної галузі.....	364
<i>Зоря П.С.</i>	Інтегральна оцінка управління ефективністю роботи екологічно чистого сільськогосподарського виробництва.....	367
<i>Бурлака Н.І. Коломієць Т. В. Кушнерчук О.А.</i>	Оцінка впливу воєнних дій на процеси руйнування біосфери.....	368
<i>Шостак Л.Б.</i>	Проблемы устойчивого развития Украины в современных условиях.....	370
<i>Киселева Р.А.</i>	Механизм внедрения системы экологического страхования рисков хозяйственной деятельности на мелиорированных землях в Украине.....	372
<i>Павлюк Л.В. Семенченко Ю.Р.</i>	Важливість державної екологічної політики України...	375
<i>Бурлака Н.І. Коломієць Т. В. Панасюк Т.</i>	Аналіз сучасного стану екологічної ситуації у Вінницькій області.....	377
<i>Никола С.О.</i>	Стимулирование развития экологоориентированного бизнеса.....	379

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<i>Князева О.А.</i>	Синергетичний ефект від впровадження проекту «Електронний уряд» в Україні.....	382
<i>Федотова Т.А.</i>	Особливі риси функціонування сучасного ринку праці	384

<i>Мальований М.І.</i>	Аналіз впливу соціально-економічних факторів на фінансування соціального захисту в Україні.....	385
<i>Кербікова А.С., Хитько М.М.</i>	Аналіз природного відтворення населення України	388
<i>Горященко Ю.Г. Ануфрієва А.Ю. Стороженко І.А.</i>	Статистичний аналіз показників соціального захисту населення.....	390
<i>Беновська Л.Я.</i>	Децентралізація управління середньою освітою в Україні: проблеми та перспективи.....	392
<i>Міщенко Д.А. Шелудько В.В.</i>	Удосконалення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів.....	394
<i>Шевчук Л.Т.</i>	Міграція як фактор стану суспільного та індивідуального здоров'я.....	396
<i>Марченко Н.А. Голачова В.В.</i>	Сучасний стан безробіття в Україні.....	398
<i>Горященко Ю.Г. Ванічкіна М. О.</i>	Аналіз рівня безробіття населення України за 2010 – 2014 роки.....	400
<i>Самодрин А.П.</i>	Проблема фундаменталізації освіти в гуманітарній школі.....	402
<i>Міщенко Д.А. Соколенко О.С.</i>	Напрями забезпечення фінансової безпеки України.....	405
<i>Дем'янчук М.А. Михайлова Д.С.</i>	Соціальна вартість бізнесу та його соціальна значимість.....	407
<i>Скиба С.А.</i>	Розвиток людського потенціалу як запорука національної безпеки.....	409

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Ярова В.В. Власова Н.О. Марченко Г.А.</i>	Регресійний аналіз внутрішніх факторів фінансового стану сільськогосподарських підприємств.....	412
<i>Charlyha V.V.</i>	The method of criteria determination usage by banks of the approaches for the operational risk assessment.....	415
<i>Яцкевич І.В.</i>	Математичне оцінювання рівня соціальної відповідальності підприємства.....	418

<i>Кулинич О.О.</i>	Методолгія визначення впливу розвитку ІКТ на рівень викидів CO ₂	420
<i>Бут С.Ю</i> <i>Совершенна І.О.</i>	Проекти відкритих освітніх платформ на базі провідних університетів.....	422
<i>Коноваленко А. Д.</i> <i>Лобода В. И.</i>	Оптимизация поставки хлебобулочной продукции в торговую сеть города.....	424
<i>Вартанян В.М.</i> <i>Яровой О.В.</i>	Метод оценки абсолютной и относительной эффективности субстратегий организации на основе графоаналитической модели.....	426
<i>Проценко Н.М.</i>	Економіко-математичне моделювання в дослідженні шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств України.....	429
<i>Внукова Н.М.</i> <i>Шлапак А.В.</i>	Структурно-функціональне моделювання процесу управління антикризовою діяльністю банку.....	432
<i>Гривківська О. В.</i> <i>Боярина К.М.</i>	Інформаційно-комунікативна компонента інвестиційної діяльності підприємств.....	435
<i>Гордон І.В.</i>	Інформаційні технології в митних органах: зарубіжний досвід та сучасні реалії.....	437
<i>Маслій Н.Д.</i> <i>Танасова Н.В.</i>	Проблеми вибору програмного забезпечення для бухгалтерського обліку.....	439
МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ		
<i>Журавльова Т.О.</i>	Роль страхування у функціонуванні фінансової системи України.....	443
<i>Футало Ю.Р.</i>	Інтеграційні процеси як чинник розвитку національної економіки.....	448
<i>Платоненко Е.И.</i>	Базовые аспекты инновационного развития административно-территориальных единиц.....	450
<i>Савастєєва О.М.</i>	Реализация контрольных функций казначейства в рамках системы бюджетного регулирования.....	452
<i>Єльнікова Ю.В.</i>	Роль фінансово-економічних методів державного фінансового контролю в забезпеченні фінансово-бюджетної дисципліни.....	454
<i>Лемішко О.О.</i>	Дієвість депозитних і кредитних важелів впливу на функціонування капіталу сільського господарства.....	457

Захарченко Н.В. Кучер Т.В.	Напрямки вдосконалення функціонування банківської системи України.....	460
Шелудько С.А.	Місце облікової ставки НБУ серед інструментів валютного регулювання.....	462
Павленко О.П.	Інформаційне забезпечення механізму регулювання валютного дилінгу.....	468
Рудик Н.І.	Особливості валютної політики в Україні.....	469
Цимбалюк І.О. Нінічук Ю.В.	Формування податкової культури в Україні.....	470
Кичко І.І. Змикало Р.О.	Мотиваційний чинник у діяльності Державної служби зайнятості України.....	472
Стегней М.І. Лінтур І.В.	Механізм формування та ефективного використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів.....	473
Рифяк Р.Р.	Перспективи та ризики введення в дію угоди про асоціацію України та ЄС для автомобільного ринку України.....	475
Коцан Л.З.	Мережеві структури та їх роль в сучасній економіці....	477
Шевчук Я.В. Лалакулич М.Ю.	Особливості застосування сценарного підходу для обґрунтування розвитку автотранспортної інфраструктури України.....	480
Фоміних В.І. Спинка К. І. Шмуляй А. М.	Питання державного регулювання суб'єктів малого підприємництва в умовах макроекономічної нестабільності.....	482
Дерій Ж.В. Зосименко С.І.	Стратегічні орієнтири державного регулювання економіки України.....	484
Цимбалюк І.О. Романюк І. О.	Теоретичні та практичні аспекти фіскальної децентралізації.....	486
Мамчур Р.М.	Державне регулювання ринку страхових послуг України.....	488
Маслак О. І. Крикун Є.О.	3D проектування як основний напрям розвитку сучасного інноваційного суспільства.....	490
Маслій Н.Д.	Біфуркаційний характер розвитку фінансової системи.	491

<i>Дем'янчук М.А. Майстрок Т.О.</i>	Процес управління ризиками в банківській діяльності України.....	495
<i>Томілін О.О. Томіліна А.О.</i>	Грошово-кредитна політика в системі державного регулювання ринкової економіки.....	498
<i>Ніценко В.С. Єліференко А.С.</i>	Фінансова звітність підприємства: поняття, склад та значення.....	500
<i>Осадчук Н.В.</i>	Бюджетна безпека як складова фінансової безпеки держави.....	502
<i>Ястребова Г.С.</i>	Основні напрями боротьби з тіньовою економікою в Україні.....	504
<i>Міщенко Л.О. Чаплигіна Д.О.</i>	Казначейство України як система управління фінансовими потоками в Україні.....	506
<i>Пирог О.В. Шевченко Н.В.</i>	Удосконалення інструментарію макропруденційного регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні.....	508
<i>Онегіна В.М.</i>	Податкове регулювання сільськогосподарського виробництва в Україні.....	511
<i>Гоголь Т.В. Пронюк Т.О.</i>	Економічний та адміністративний механізми державного регулювання.....	514
<i>Котенко Т.М.</i>	Інноваційні підходи реалізації якісної освіти у вищій школі.....	517

Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Білак О.С.

кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів
Буковинський державний фінансово-економічний університет,
м. Чернівці, Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Розвиток та становлення фінансового ринку України є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки держави. Добре функціонуючий страховий ринок, розвинені небанківські кредитні установи, пенсійні фонди та інші фінансові установи сприяють стабільному та прогнозованому розвитку усіх економічних процесів у суспільстві. Адже акумулюючи значні обсяги грошових коштів, фінансові установи є потужним джерелом інвестицій в економіку країни, що розвивається досить динамічно.

З переходом до ринкової економіки у фінансовій системі України активно еволюціонує фінансовий ринок, розвиток якого пов'язаний зі зростанням потреб, залученням фінансових коштів з метою розширення виробничої та інших видів діяльності суб'єктів економіки. Водночас сьогодні актуальним залишається питання щодо визначення моделі фінансового ринку України, яка б відповідала національним та історичним особливостям держави і засвідчувала б участь країни в інтеграційних та глобалізаційних процесах.

Основною метою дослідження є розкриття ролі фінансового ринку в побудові ефективної фінансової системи держави.

Фінансовий ринок — особлива сфера фінансової системи, складова її інфраструктури, де здійснюється рух тимчасово вільного капіталу, формуються і функціонують обмінно-пере-розподільні відносини, пов'язані з процесами купівлі-продажу вільних фінансових ресурсів, їх трансформація в позиковий та інвестиційний капітал через фінансово-кредитні інститути на основі попиту та пропозиції, формується ціна на різноманітні фінансові інструменти. Для нормального функціонування економіки держави необхідно постійно мобілізувати, розподіляти і перерозподіляти фінансові ресурси. Для цього у економічній системі держави є два механізми: мобілізація коштів за допомогою податкової системи і фінансовий ринок, на якому відбувається розподіл і перерозподіл капіталу [3].

Сутність та роль фінансового ринку в економіці найбільш повно розкривається в його функціях. При визначенні основних функцій фінансового ринку варто виходити з розуміння головного завдання фінансового ринку, що полягає у забезпеченні переміщення ресурсів від тих, хто має їх надлишок, до тих, хто потребує інвестицій. При цьому, зазвичай, вони спрямовуються від тих, хто не може ефективно використовувати кошти, до тих, хто використовує їх продуктивно. Це сприяє не тільки підвищенню ефективності та продуктивності економіки загалом, а й поліпшенню економічного добробуту кожного члена суспільства.

Основними, тобто загальними функціями фінансового ринку є [2, с.25]:

1. Забезпечення взаємодії покупців і продавців фінансових активів, у результаті якої встановлюються ціни на фінансові активи, що зрівноважують попит і пропозицію на них.
2. Запровадження фінансовим ринком механізму викупу в інвесторів належних їм фінансових активів і тим самим підвищення ліквідності цих активів.
3. Фінансові ринки сприяють знаходженню для кожного з кредиторів

(позичальників) контрагента угоди, а також суттєво зменшують витрати на проведення операцій та інформаційні витрати.

Специфічні функції діють у конкретних сферах. Так, в економічній сфері функціями фінансового ринку є:

- формування ринкових цін на окремі види фінансових активів;
- організація процесу доведення фінансових активів до споживача через створення мережі різноманітних інститутів з реалізації фінансових активів (банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів, страхових компаній, кредитних спілок тощо);
- фінансове забезпечення процесів інвестування, яке полягає у створенні фінансовим ринком умов для залучення (концентрації) підприємцем фінансових ресурсів, необхідних для розвитку виробничо-торгового процесу;
- перерозподіл на взаємовигідних умовах грошових коштів підприємств з метою їх ефективного використання;
- страхова діяльність та формування умов для мінімізації фінансових і комерційних ризиків;
- операції, пов'язані з експортом-імпортом фінансових активів, та інші операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю;
- кредитування уряду, місцевих органів самоврядування шляхом розміщення урядових та муніципальних цінних паперів;
- розподіл державних кредитних ресурсів і розміщення їх серед учасників економічного кругообігу, між галузями і сферами ринкової діяльності тощо.

У системі національної економіки фінансовий ринок виконує також і цільові функції [1, с.143]:

1. Впливає на грошовий обіг (створюються умови для безупинного переміщення грошей у процесі здійснення різноманітних платежів і регулювання обсягу грошової маси в обігу). Через цю функцію здійснюється реалізація грошової політики держави на фінансовому ринку;
2. Забезпечує мобілізацію, розподіл і ефективне використання вільного капіталу;
3. Забезпечує в найкоротші терміни потреби в капіталі окремих господарюючих суб'єктів;
4. Сприяє прискоренню обороту використовуваного капіталу;
5. Дозволяє знизити до мінімуму фінансовий та комерційний ризики продавців і покупців фінансових активів та реального товару, пов'язані зі зміною цін на нього.

Звісно ж, що всі функції фінансового ринку нерозривно пов'язані між собою і не можуть реалізуватися одна без іншої.

Таким чином, фінансовий ринок являє собою систему економіко-правових відносин, що виникають між його прямими учасниками при формуванні попиту і пропозиції на фінансові ресурси, необхідних для здійснення різного роду діяльності. Фінансовий ринок проявляє свою сутність через виконання притаманних йому функцій і є основним механізмом перерозподілу грошових накопичень, що забезпечує вільний, хоча й регульований, перелив капіталів у найбільш ефективні галузі господарства.

Література: 1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2013. – 759 с. 2. Васильєва В.В. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В.В. Васильєва, О.Р.Васильченко. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 368 с. 3. Николишин І.Ю. Роль та значення фінансового ринку в фінансовій системі України / І.Ю. Николишин, Н.В. Зізяк // «Young Scientist». - № 7 (10). - 2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [сайт http://www.google.ru/url?url=http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis] 4. Офіційний сайт НКЦПФР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [сайт <http://www.ssmc.gov.ua>]

ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ: РИНКОВА ЕКОНОМІКА ЧИ СТАЛИЙ РОЗВИТОК?

Після буремних подій останніх кількох років Україна визначилась із своїм стратегічним напрямом розвитку – це західна, ринково орієнтована демократія. Проте, початок реалізації цього напрямку в українських реаліях не приводить до стабілізації суспільно-політичної ситуації в країні, не дає для більшості її населення перспектив процвітання. Натомість, цій частині населення стає все очевиднішим, що економіка України працює неефективно, збільшуючи майнову, а з нею і правову, диференціацію в українському суспільстві. За такої ситуації підривається стабільність українського суспільства, падає продуктивність суспільної праці в ньому, зменшується конкурентоспроможність України. Неважко спрогнозувати, що обраний напрям розвитку не дасть потрібних соціально-економічних успіхів Україні.

Ситуація з вибором Україною напрямку свого розвитку останніми роками ускладнюється ще й тим, що в західному ринково-орієнтованому суспільстві все більше занепокоєння викликають глобальні екологічні проблеми. Їх коренем, як показують чисельні і різнобічні наукові дослідження останніх кількох десятиліть, наприклад [1, 2, 3], є надмірне споживання людством природних ресурсів, що супроводжується їх виснаженням та інтенсивним забрудненням земної екосистеми. Протягом останніх трьох століть ці процеси експоненційно зростали і сьогодні вони довели до критичного стану земну екосистему [4], від якої залежить саме існування людини, як біологічної істоти. Причинами такого стрімкого зростання рівнів споживання ресурсів та забруднення земної екосистеми людством, як показують спеціальні дослідження, наприклад [5, 6], були промислова революція, розвиток вільних (ліберальних) ринкових економічних відносин та необмежене використання результатів науково-технічних досліджень для збільшення масштабів і темпів виробництва продуктів споживання (товарів та послуг) з метою збагачення капіталістів. Отже у західному суспільстві, яке традиційно велику увагу приділяє функціонуванню в суспільстві наукової сфери та отримуваним науковим результатам, все більше визріває розуміння згубності слідування ліберально-ринковим принципам розвитку та необхідності переходу на принципи екологічно збалансованого, сталого розвитку. По суті, перед західним світом постає питання зміни типу цивілізації – з несталого ліберально-ринкового на сталий екологічно збалансований. Свідченням цьому є прийняття 70-ю Генеральною Асамблеєю ООН Цілей Сталого Розвитку (SDG) на 2016-2030 роки [7] замість Цілей Розвитку Тисячоліття (MDG), якими світова спільнота керувалася протягом 2000-2015 років.

Таким чином, питання стратегічного розвитку України сьогодні набувають надзвичайної актуальності, оскільки вони визначатимуть розвиток країни на багато років уперед. Якщо ж врахувати проблемність розвитку західної, ринково-орієнтованої цивілізації, мова йде про цивілізаційний вибір України, як першого кроку на шляху її подальшого (перспективного) розвитку.

Ця публікація має на меті привернути увагу дослідників економічного, соціологічного і екологічного профілю та політиків до загальних системних питань подальшого розвитку України. Саме системний (цілісний, holistic) погляд на проблеми і перспективи розвитку людства дозволив західним дослідникам виявити комплекс нагальних економічних, соціальних і екологічних проблем та сформулювати концепцію сталого розвитку людства для їх розв'язання на подальшу перспективу. Очевидно, що без системного погляду на результати і перспективи розвитку українського суспільства, а також на результати досліджень проблем розвитку суспільств світу, неможливо чітко зрозуміти проблеми розвитку України та сформулювати найбільш доцільні шляхи їх розв'язання.

Основними системними чинниками (факторами), які впливають на вибір напрямку перспективного розвитку України, слід вважати:

- склад і взаємозв'язки елементів загальної структури суспільства;
- історію розвитку українського суспільства;
- стан розвитку українського суспільства на поточний момент;
- історію розвитку ринково-орієнтованих суспільств західного світу;
- прогноз світового колапсу у другій половині 21-го століття;
- прогноз несучої здатності екосистеми України.

Коротко розглянемо сутність зазначених системних чинників.

Склад і взаємозв'язки елементів загальної структури суспільства наочно подає схема на нижченаведеному рисунку, яка є результатом робіт [8, 9]. Схема дає можливість поділити основні елементи суспільства на базові елементи (показані прямокутниками) і процеси (показані овалами), прослідкувати два типи взаємозв'язків між ними – економічні (товсті стрілки) та інформаційні (тонкі стрілки), уточнити визначення економічної системи суспільства – сфери матеріально-продуктового обміну суспільства, а також визначення інфокомунікаційної системи суспільства – сфери інформаційного обміну.

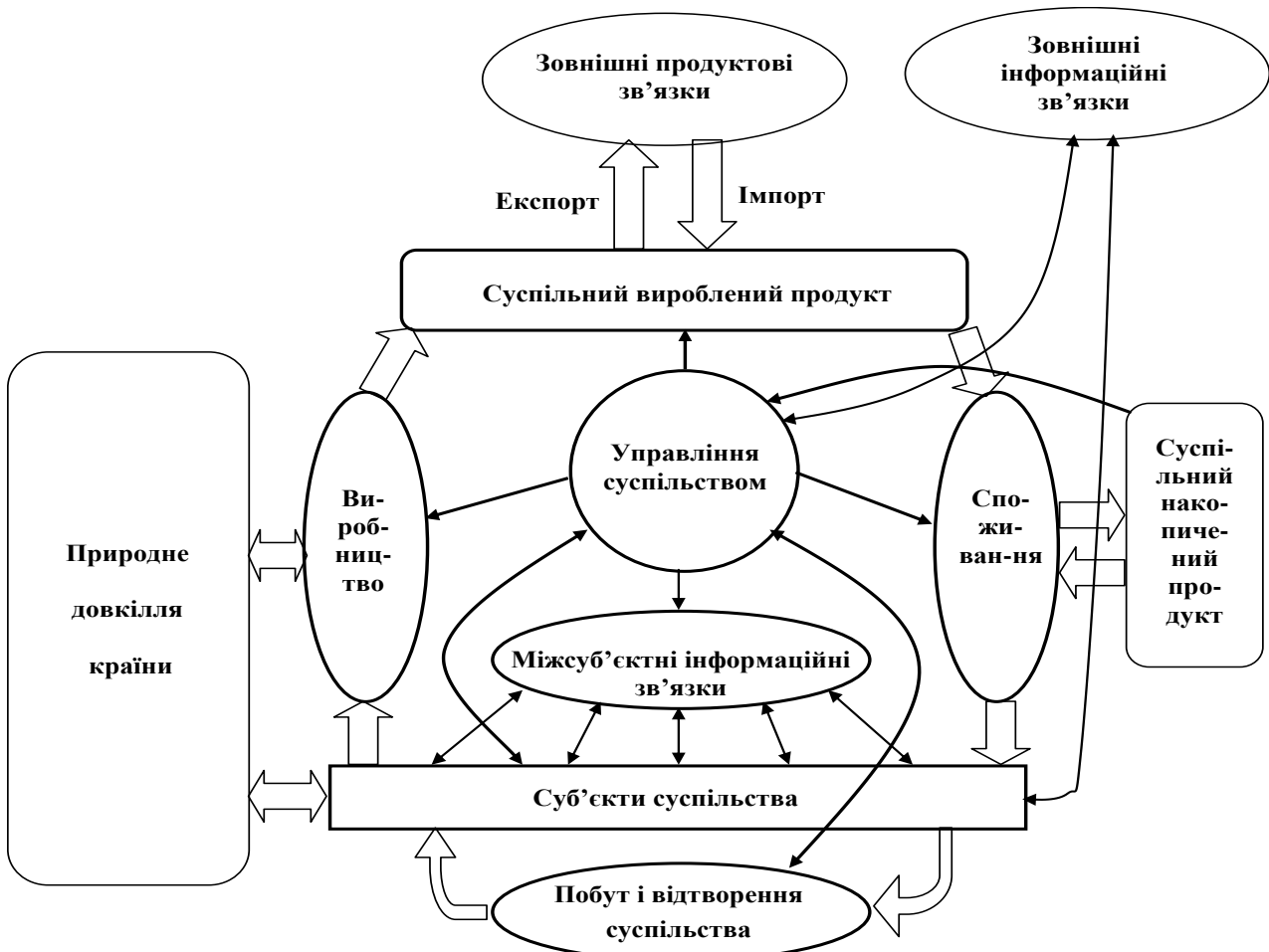


Рис. 1. Структура суспільства окремої країни Джерело: [8, 9].

Історія розвитку українського суспільства розкриває ментально-етичну основу його життєдіяльності і розвитку. Ця основа дуже повільно змінюється з часом і тому визначатиме характер суспільних, економічних і екологічних відносин у суспільстві майбутнього.

Поточний стан розвитку українського суспільства можна охарактеризувати як різко диференційоване за майновим і правовим статусом суспільство, зі слабкою економікою, високим рівнем людського потенціалу та недорозвинутою морально-етичною основою.

Історія розвитку ринково-орієнтованих суспільств західного світу є наочною моделлю принципово несталого типу суспільств, які будують власний добробут за рахунок нееквівалентного економічного обміну всередині суспільства та із рештою економічно слабких країн світу.

Прогноз світового колапсу у другій половині 21-го століття, зроблений більше сорока років тому, на жаль підтверджується чисельними дослідженнями, наприклад [10].

Прогноз несучої здатності екосистеми України іще не зроблено, а саме він слугуватиме визначенню максимальної кількості населення і рівня добробуту, що можуть бути досягненні на шляху сталого розвитку країни.

Застосування окреслено вище системного підходу потребує розгортання цілеспрямованих, глибоких і широких наукових досліджень в Україні, наприклад таких, як [11].

Викладені вище міркування свідчать про високу актуальність цивілізаційного вибору для українського суспільства у даний історичний момент. Для обґрунтування такого вибору необхідно застосовувати системний підхід і розгорнути широкий фронт наукових досліджень в Україні.

Література: 1. Сова А.Б. Вчення В.І.Вернадського про біосферу та перехід, становлення її в ноосферу // Вісник Київського Національного університету ім. Тараса Шевченка / Геологія, № 3 (62), 2013. 2. Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W.W. The Limits to Growth: a Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind // New York: A Potomac Associates Books, 1972. 3. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future // UN Documents, 1987 / Режим доступу: www.un-documents.net/our-common-future.pdf 4. Hoekstra A.Y., Wiedmann T.O. Humanity's unsustainable environmental footprint// Science/ v.344, issue 6188, 6 June 2014. 5. Michael Huesemann, Joyce Huesemann. Techno-Fix. Why Technology Won't Save Us or the Environment. New Society Publishers. 2011. 6. Thomas Piketty. Le Capital au XXI siecle// Editions du Seuil. 2013 (Translation to English by Goldhammer, Artur. President and Fellow of Harvard College. 2014) 7. Transforming Our World: The Agenda for Sustainable Development//UN Resolution A/RES/70/1 / Режим доступу: www.sustainabledevelopment.un.org 8. Гребенников В. История и перспективы информационного общества // LAP LAMBERT Academic Publishing. ISBN: 978-3-659-54795-9, 2014. 9. Гребенников В. Суспільство, економіка, інфокомунікації та сталий розвиток України. Частина 1, 2.// Стаття готується для публікації в журналі «Економіка розвитку». 10. Turner, G. Is Global Collapse Imminent? An Updated Comparison of The Limits to Growth with Historical Data / MSSJ Research Paper No. 4 // Melbourne Sustainable Society Institute, The University of Melbourne, 2014. 11. Марушевський Г.Б. Етика збалансованого розвитку // Вид. «Центр екологічної освіти та інформації», Київ, 2008.

Нікітіна А.В.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародної економіки

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет,
м. Харків, Україна*

Лопатін С.В.

студент 3 курсу, напряму підготовки
«Міжнародна економіка»

м. Харків, Україна

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У сучасному світі різноманітних і складних економічних процесів і взаємовідносин між громадянами, підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішньому ринках гострою проблемою є ефективне вкладення капіталу з метою його примноження, або інвестування. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості й якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Джерелом інвестицій є фонд нагромадження, або збережена частина національного доходу, що

спрямовується на збільшення і розвиток факторів виробництва, і фонд відшкодування, що використовується для оновлення зношених засобів виробництва у вигляді амортизаційних відрахувань. Всі інвестиційні складові формують таким чином структуру коштів, яка безпосередньо впливає на ефективність інвестиційних процесів і темпи розширеного відтворення.

Мета - проаналізувати ситуацію, що склалася в країні, дослідити механізм залучення інвестицій і фактори, що перешкоджають збільшенню припливу іноземних інвестицій, виявити шляхи залучення іноземних інвестицій у вітчизняний туризм – основне завдання даної статті.

Характерною рисою кінця ХХ століття став бурхливий розвиток туризму – найбільш демократичної й інтернаціональної сфери суспільної діяльності. Потужний імпульс до цього було дано на Першій всесвітній конференції «Туризм як впливова сила збереження миру» (1988 р., м. Ванкувер), де вперше пролунав заклик до поширення і пропаганди туризму як гаранта миру і безпеки, який впливає на громадян різних країн, їх економіку, культурну спадщину, традиції, релігію тощо [1].

Найприбутковіших галузей світової економіки і за своєю економічною віддачею вийшов на її провідні позиції: на нього припадає близько 10 % виробленого у світі валового продукту та близько 30 % світової торгівлі послугами. Також ним акумульовано близько 7 % світових капіталовкладень [2]. Кількість міжнародних туристичних мандрівок постійно зростає (з 25 млн. у 1950 р. до 675 млн. у 2013 р.), відповідно доходи від готельно-туристичних послуг також підвищуватимуться прискореними темпами і можуть зростати від 445 млрд. дол. США у 2013 р. до приблизно 2 трлн. дол. США у 2020 р.

За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно подорожує більше 800 млн. чоловік. Зазначимо, що більш ніж у 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету, а в 70 – однією з трьох статей. На фоні світового туризму, який набирає потужностей швидкими темпами, Україна виглядає досить невпевнено. На сьогодні українські громадяни є своєрідними інвесторами зарубіжних країн, що є одним з найболючіших питань всієї туристичної галузі. Адже туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку приносити в державну скарбницю до 4 млрд. дол. США.

Безумовно, що причини такого становища треба шукати в складній соціально-економічній ситуації в державі, у невідрегульованості механізмів стимулювання туристичного бізнесу, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі як на національному, так і регіональному рівнях. Але проблема, на нашу думку, є значно ширшою. Питання стосується, мабуть, не лише туристичної галузі України, а взагалі шляхів залучення країн з ринковою економікою (до яких належить і Україна) до могутніх інтеграційних процесів та конкурентоздатності таких економік на світовому ринку.

Доля туризму в національній економіці та міжнародній торгівлі перетворила його в важливий показник світового розвитку. На його долю приходиться 10 % всього ВВП, доходи від туризму збільшаться до 1,1 трлн. дол. США. За прогнозами ВТО, в ХХІ столітті очікується туристичний бум: кількість подорожуючих в світі до 2020 р. зросте до 1,6 млрд. чоловік щорічно, що означає збільшення туристичних прибуттів у 2,4 рази порівняно з 2000 р. При цьому доходи від туризму, за прогнозами ВТО, у 2010 році складуть 1550 млрд. дол. США, тобто у 3,3 рази перевищать рівень 2000 р., а до 2020 р. прогнозується збільшення доходів до 2000 млрд. дол. США [3].

Туризм має знаходити своє відображення в планах розвитку галузей народного господарства, включатися до загального плану соціально-економічного розвитку України. Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристські потреби людей, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій і їх соціально-економічних інтересів при забезпеченні збереження екологічної рівноваги й історико-культурної спадщини [4]. Стратегічні цілі інвестиційної політики в галузі туризму зображені на рис. 1.

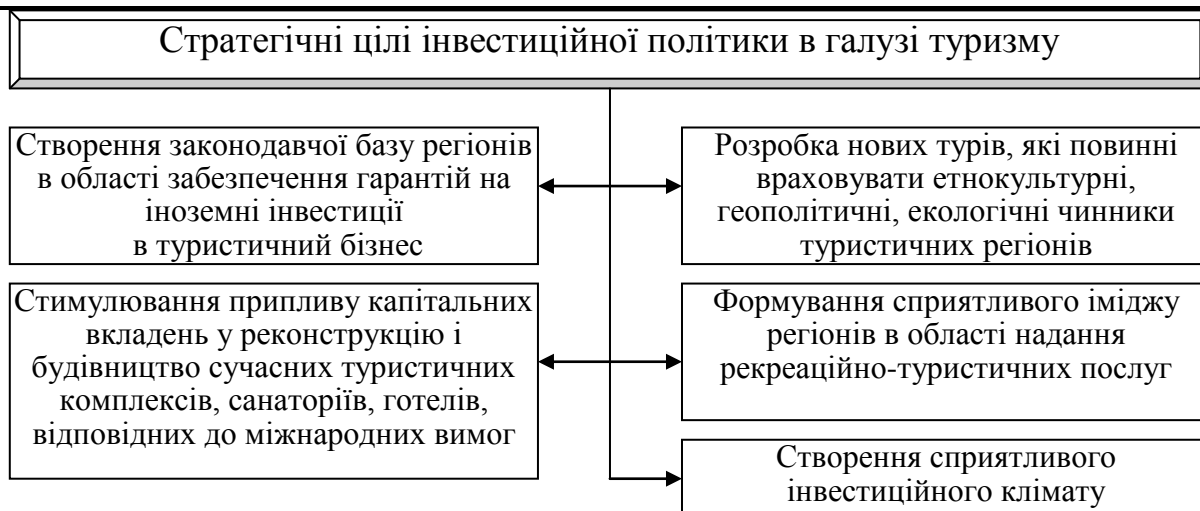


Рис. 1. Стратегічні цілі інвестиційної політики в галузі туризму

Отже, проведені дослідження дали змогу дійти до такого висновку. Так, можна з впевненістю стверджувати, що в галузі туризму проблемним сьогодні є неефективне та нераціональне використання відповідних ресурсів, сьогоднішній рівень розвитку туристичної індустрії не відповідає наявному потенціалу. Це є визначальним питанням, яке має диференційовану структуру, складаючись, у свою чергу, з ряду інших, більш конкретних питань. Так, до останніх можна віднести насамперед відсутність розвинутої інфраструктури, низьку якість обслуговування, відсутність якісної реклами та глибокої інформації про готелі, санаторії, тури по країні та послуги, які надаються, на світовому рівні, значний податковий тягар тощо.

Література: 1. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : [монографія] / В. М. Гриньова, Т. І. Лепейко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 464 с. 2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Шарп У. Інвестиції : [пер. с англ.] / У. Шарп, Г. Александер. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 1028 с. 4. Нікітіна А. В. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку // Вісник Запорізького національного університету : Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2010. – 248 с. – С. 161-165.

Дубина М.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Коваленко К.О.
магістр 2 року навчання напряму
підготовки «Фінанси і кредит»
*Чернігівський національний технологічний університет,
м. Чернігів, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ САНАЦІЙНИХ БАНКІВ

Глобалізаційний розвиток світової економіки призводить до формування тісних взаємовідносин між національними економічними системами. Саме тому виникнення кризових явищ у межах економіки однієї країни впливає на розвиток інших регіонів, що вимагає формування механізмів забезпечення стійкого розвитку як світового господарства, так і фінансової системи загалом. На сьогодні банківський сектор як одна з найважливіших складових міжнародної фінансової системи відіграє ключову роль у розвитку економічних відносин багатьох країн. Забезпечення стабільного його функціонування є основою світового економічного розвитку. Проте, кризові явища в

економічній сфері мають властивість циклічності, що підтверджується ретроспективними дослідженнями розвитку світової економіки. Отже, актуальними стають питання формування механізмів послаблення впливу таких кризових явищ на загальний економічний розвиток суспільства. Одним з таких інструментів є створення у межах національних банківських систем санаційних банків, які вже на сьогодні успішно реалізують свою діяльність у багатьох країнах, що обумовлює важливість дослідження зарубіжного досвіду функціонування таких установ.

Головною метою статті є дослідження особливостей функціонування санаційних банків у різних країнах світу.

Перехід банку до статусу проблемного означає у відповідності до основних положень Базельського комітету з питань регулювання та нагляду, що ліквідність або платоспроможність такої фінансової установи є послабленою або буде залишатися такою, поки не будуть вжиті заходи щодо значного поліпшення стану його фінансових ресурсів, корекції стратегічного напрямку діяльності, підвищення потенційних можливостей управління ризиками та/або поліпшення якості управління [1].

Світовою практикою напрацьовано декілька механізмів закриття нежиттєздатних банків: 1) ліквідація; 2) злиття та поглинання (Merger and Acquisitions(M&A)); 3) операції придбання активів та прийняття зобов'язань (Perchase and Assumption Transaction(P&A)); 4) створення „брідж-банку” (санаційний банк, перехідний банк) [2].

Історія розвитку санаційних банків розпочалася у США. Потреба у проміжному банку виникла як наслідок банківської кризи 80-х років 20 століття, проте лише у 1987 році Федеральна корпорація зі страхування депозитів (ФКСД) отримала право створити „брідж-банк” у відповідності до положень Закону „Про конкурентну рівність у банківській сфері”.

Потреба у створенні санаційного банку виникла, насамперед, через банкрутство Continental Illinois National Bank у 1984 році. Цей банк вважався сьомим за величиною банком у США (близько 40 млрд. дол. в активах), а справа із ліквідації наслідків його банкрутства тривала сім років і завершилася лише у 1991 р. [3].

У 1987 році Конгрес затвердив за ФКСД право створення санаційного банку для реструктуризації проблемних установ. Відповідно до Закону, ФКСД може засновувати означений вид банків, якщо рада директорів визначає цей метод як рентабельний та такий, що потребує при цьому мінімальних витрат. Спочатку терміни функціонування санаційного банку сягали 2 років із можливістю подовження на 1 рік, а у 1989 році терміни змінилися до 2 років із можливістю триразового подовження на 1 рік.

Вперше ФКСД використала механізм санаційного банку у жовтні 1987 року, коли був закритий Capital Bank & Trust Company (Луїзіана). Також у 1988 р. застосування механізмів брідж-банку необхідно було використати по відношенню до Grenada Sunburst System Corporation (Міссісіпі). ФКСД було визначено, що в цих випадках використання такого механізму було б найбільш рентабельним способом забезпечення нормалізації ситуації, що виникла.

У 1989 році Конгрес прийняв Закон „Про реформування, оздоровлення та контроль фінансових інститутів” (Financial Institutions Reform, Recovery and Enforcement Act, FIRREA), запровадив перехресне гарантування (cross guarantee). Це дозволило ФКСД відшкодувати частину своїх витрат на ліквідацію або підтримку проблемної застрахованої установи за допомогою перекладання цих затрат на рентабельні та фінансово стабільні застраховані установи (філії) цієї компанії. Вперше використання санаційного банку у поєднанні із перехресним гарантуванням відбулося у 1991 р. по відношенню до Bank of New England (Массачусетс) [4].

У подальшому ще не один раз використовувався інструмент санаційного банку, який поступово вдосконалювався. Взагалі від початку застосування механізму і до 1994 року в США ФКСД використовувала санаційні банки десять разів, щоб

допомогти 114 збанкрутілим банкам із загальними активами на суму 89,9 млрд. дол. США, утворивши при цьому 32 бідж-банки.

У 2008 році із 15 страхових випадків ФКСД здійснило закриття 13 неплатоспроможних банків із переведенням всіх застрахованих депозитів до фінансово стійких банків, а в одному випадку – до бідж-банку (IndyMac Bank), а ще з одним банком (Wachovia) реструктуризація була проведена без його закриття [5].

Канадська Корпорація Страхування Депозитів (Canada Deposit Insurance Corporation) немає такої довгої практики застосування інструменту санаційного банку як в США. У результаті змін у Законі про ККСД, що набули чинності 1 липня 2009 року, серед іншого ККСД набула права засновувати бідж-банки у якості способу збереження вартості бізнесу та фінансової стабільності в системі у ситуації, коли один із учасників цієї системи не є життєздатним [6]. У річному звіті ККСД за 2011 рік підкреслювалося, що Корпорація направляє багато зусиль на реалізацію заходів із підтримки санаційного банку як інструменту врегулювання. Хоча і практичного застосування механізму створення бідж-банку в Канаді ще не було, проте адаптація світового досвіду його використання відбувається постійно.

У Німеччині у 2011 р. вступив в дію Закон „Про реструктуризацію Німецького банку” (The German Bank Restructuring Act), який законодавчо визначив санаційний банк як один із інструментів реструктуризації проблемних банків. Від того часу в цій країні почалася історія розвитку бідж-банку, проте, на практиці створювати такі установи ще не довелося.

До країн, що мають досвід застосування санаційного банку на практиці, належить Нігерія. Створення бідж-банку передбачене статтею 39 (1) Закону про НКСД, що прийнятий у 2006 році. Центральний Банк Нігерії 5 серпня 2011 р. анулював ліцензії трьох банків: Afribank, Spring Bank, а також Bank PNB, які більше не демонстрували достатнього потенціалу та спроможності до рекапіталізації. У відповідності із новою угодою НКСД сформувала санаційні банки та перевела до них визначені активи. Компанія із керування активами Нігерії (AMCON) одразу придбала у НКСД три санаційні банки, витративши при цьому 679 млрд. нігерійських найр [7]. У результаті за допомогою санаційного банку було відновлено фінансову спроможність банків, наприклад, прибуток до оподаткування MainStreet Bank у грудні 2013 року становив 13 млрд. н.н., а Enterprise Bank зафіксував прибуток до оподаткування в сумі 3 млрд. н.н. [8].

Бідж-банк Кореї – Hanaerum Merchant Bank був створений в кінці 1997 р. щоб перейняти на себе активи та зобов'язання закритих торгових банків (припинило діяльність 14 торгових банків, з яких 10 були закриті) [9]. Перший санаційний банк сучасного типу був створений в Кореї у 2005 році, коли збанкрутували Arim Mutual Savings Bank та Nanjung Mutual Savings Bank. Бідж-банк мінімізував вплив на реальний сектор негативних наслідків від означених економічних процесів за допомогою безперервного надання фінансових послуг, а також полегшив процес продажу кількох ощадних банків і підтримав їх вартість [10]. За період з 2005 по 2012 рік механізм санаційного банку було застосовано до 21 ощадного банку із 38 проблемних ощадних банків у цілому [11].

У Тайвані Центральну Корпорацію зі Страхування Депозитів (ЦКСД) було засновано у 1985 році. Разом із Службою фінансового нагляду ЦКСД здійснює контроль за санаційними банками відповідно до законів „Про банківську діяльність” та „Про страхування депозитів”. На практиці цей інструмент для регулювання проблемних банків ще не застосовувався.

У Японії Корпорація зі страхування депозитів (КСДЯ) була заснована у 1971 році. КСДЯ визначається ініціатором заснування санаційних банків, які є дочірніми компаніями Корпорації [10]. У відповідності із нормами Закону „Про страхування депозитів” КСДЯ вперше застосувала у березні 2002 року механізм створення бідж-банку, створивши Санаційний банк Японії (Bridge bank of Japan), власний капітал

якого становив 2,050 млрд. ієн. Ця фінансова установа була використана для стабілізації становища стосовно Ishikawa Bank і Chubu Bank та була ліквідована у березні 2004 року після досягнення встановлених цілей [12]. У лютому 2004 року було засновано другий санаційний банк The Second Bridge Bank of Japan із капіталом у 2,12 млрд. ієн. The Incubator Bank of Japan, що збанкрутував у вересні 2010 року, передав частину своїх операцій до The Second Bridge Bank of Japan. У кінці грудня 2011 року КСДЯ перевела всі випущені акції санаційного банку до AEON Bank, який був обраний остаточним набувачем The Incubator Bank of Japan. Брідж-банк став дочірньою компанією AEON Bank із новою назвою AEON Community Bank, Ltd [13].

Отже, створення санаційних банків є одним із базових інструментів забезпечення стійкості банківської системи, що активно використовується на сьогодні багатьма країнами з метою стабілізації їх фінансового сектору. Це пояснює те, що механізм створення брідж-банку належить до двадцяти одного ключових принципів формування ефективної системи страхування депозитів, що опубліковані Міжнародною асоціацією страховиків депозитів (International Association of Deposit Insurers) і які призначені для підвищення якості функціонування системи страхування вкладів.

Література: 1. Supervisory Guidance on Dealing with Weak Banks / Report of the Task Force on Dealing with Weak Banks // Basel Committee on Banking Supervision. – 2002. – March [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_0203a.pdf. 2. Міщенко В. І. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / Міщенко В. І., Крилова В. В., Ніконова М.В., Малюков В. П., Куліков С.Г.; Центр наукових досліджень Національного банку України. – К. : УБС НБУ, 2011. – 119 с. 3. The history of bridge banks in the United States / Jack Reidhill, Lee Davison, Elizabeth Williams // Federal Deposit Insurance Corporation. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.norges-bank.no/Upload/import/konferanser/2005-06-16/data/reidhill.ppt> 4. Managing the crisis: the FDIC and RTC experience 1980-1994 // Federal Deposit Insurance Corporation. – 1998. – August [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fdic.gov/bank/historical/managing/> 5. Турбанов А.В., Евстратенко Н.Н. Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов – Режим доступа: www.asv.org.ru/agency/appearance/001.doc. 6. Bank of Canada Liquidity Facilities: Past, Present, and Future / David Longworth // C.D. Howe Institute. – 2010. – February [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofcanada.ca/2010/02/liquidity-facilities-past-present-future/> 7. Bridge banks: An opinion against liquidation / Bukola Idowu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsdirectonline.com/columns.php?ID=16> 8. AMCON transfers ownership of bridge banks to Skye, Heritage // New Telegraph Wednesday. – 2015. – January [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amcon.com.ng/MediaCenter/AMCON-transfers-ownership-of-bridge-banks-to-Skye.aspx> 9. Financial sector crisis and restructuring : lessons from Asia / Carl-Johan Lindgren, etc. // International Monetary Fund. – 1999. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/op/opfinsec/op188.pdf> 10. Hatano M. Bridge Bank Schemes in the Asian Region: Past Experience and Perspectives // International Conference on Enhancing the Effectiveness of Deposit Insurance Operation, Hanoi March, 2007. 11. Resolution Experiences and DIF Management in Korea / Korea Deposit Insurance Corporation. – 2013. – March [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dic.go.jp/katsudo/kokusai/roundtable/7th/2013.3.15g.pdf> 12. Completion of liquidation of the Bridge Bank of Japan // Deposit Insurance Corporation of Japan. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dic.go.jp/english/e_katsudo/e_hatanshori/e_ketsuryo.html 13. Business Transfer of the Incubator Bank of Japan for the Second Time // Deposit Insurance Corporation of Japan. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dic.go.jp/english/e_shinko/e_shokei/index.html



Нікіміна А.В.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародної економіки
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Юдіна І.В.

студентка 3 курсу, напряму
підготовки «Міжнародна економіка»
м. Харків, Україна

УЗАГАЛЬНЕНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасна економічна наука свідчить про суттєві переваги та вигоди участі країни в міжнародному поділі праці, що пов'язується з використанням потенціалу експортного сектору економіки. На практиці проВартоковується прямо пропорційна залежність між рівнем розвитку експортного потенціалу та ефективним функціонуванням економіки країни. Як правило, рівень розвитку внутрішньої економіки тим вищий, чим потужнішим потенціалом володіє держава, і навпаки.

Мета - дослідження та узагальнення теоретичного базису експортного потенціалу як важливої складової підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Експортний потенціал – це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому [2]. Він виражається кількісними показниками, що визначаються ресурсними можливостями виробництва експортоорієнтованої продукції. Існують кількісні та якісні характеристики експортного потенціалу. Кількісна характеристика встановлює обсяги і темпи нарощування окремих складових експортного потенціалу. Якісна характеристика, будучи комплексною оцінкою споживчих якостей, служить основою для визначення ефективності його використання. Вони залежать від внутрішніх та зовнішніх чинників. Крім того, показники можуть мати декілька рівнів: максимальний, плановий, фактичний, мінімально допустимий і тощо. Структуру експортного потенціалу можна відобразити схематично (рис. 1).

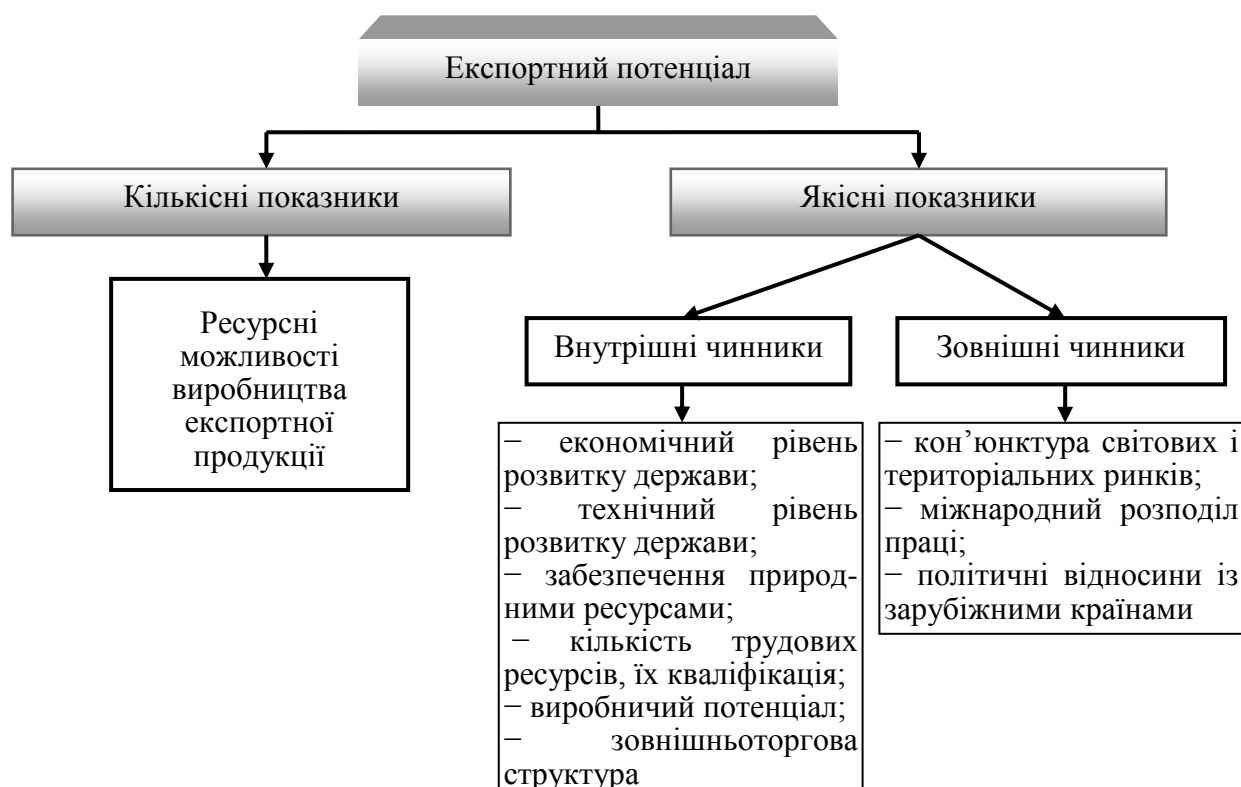


Рис. 1. Структура експортного потенціалу Джерело: [3].

Проблеми реалізації експортного потенціалу виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Особливої актуальності вони набули в країнах з трансформаційною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики стала найважливішою умовою економічного і політичного самовизначення держави та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнерства. Нині активним мотиваційним фактором розвитку експортного потенціалу стали процеси посилення глобалізації, що охопили майже всі країни світу.

Варто зазначити, що експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі та окремого підприємства, то можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. Зв'язок між потенціалом економіки як можливістю виробляти товари, що користується попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, та конкурентоспроможністю національної економіки простежується у визначенні категорії конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність національної економіки – це інтегроване поняття, яке включає здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливості національної території для життєдіяльності людини, наявності висококваліфікованих фахівців.

На наш погляд, поняття конкурентоспроможності співвідноситься з сучасним розумінням експортного потенціалу країни.

Дослідження ролі експорту в економічному розвитку країни показує, що експортний потенціал характеризується комплексом показників, на основі аналізу яких обґрунтовується його оцінка. Це такі показники як [4]:

- відношення експорту товарів до ВВП і його динаміка за ряд років;
- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі;
- відношення частки експорту певного виду продукції до частки світового експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;
- вартість експорту на душу населення країни.

Знання категорії експортного потенціалу і його величини має суттєве значення, оскільки без неї підприємства не зможуть: успішно діяти на зовнішніх ринках; здійснювати заходи щодо нарощування експортного потенціалу; бути повноправними учасниками на зарубіжних ринках; обрати правильну стратегію розвитку та підтримати її в умовах загострення конкурентної боротьби.

Експортний потенціал варто розглядати як в цілому, так і за різноманітними аспектами зовнішньоекономічних зв'язків підприємств-експортерів. Виходячи з цього, експортний потенціал можна класифікувати за такими критеріями [5]:

- за товарними різновидами: експортний потенціал певного товару, який визначається можливістю випуску відповідного до попиту експортного продукту та загальний експортний потенціал, який характеризується ресурсами та особливістю їх використання у формуванні продукції з властивостями, які забезпечать їй необхідну конкурентоспроможність на зовнішніх ринках;
- за ринками: експортний потенціал зарубіжних ринків країн із розвинутою економікою та експортний потенціал зарубіжних ринків країн із перехідною економікою;
- за суб'єктами господарювання: експортний потенціал підприємства; експортний потенціал галузі; експортний потенціал країни.

Висновки. Отже, тільки при такому комплексному підході можна отримати загальну оцінку експортного потенціалу, виявити його сильні та слабкі сторони, встановити його резервні можливості, передбачити ймовірні загрози у внутрішньому

середовищі і таким чином здійснювати ефективну зовнішньоекономічну діяльність.

Крім того, варто зазначити, що експортний потенціал реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства й індикаторами конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Література: 1. Кіндзерський Ю. В. Промисловий потенціал України : проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій : монографія / НАН України. Ін-т економіки та прогнозування. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – 2007. – С. 27-28. 2. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ. – 2009. – № 4, Т. 3. – С. 189-196. 3. Кикуш О. Семантика та економічний зміст категорії «експортний потенціал» / О. Кикуш // Економічний аналіз : зб. наук. пр. – Тернопіль : ТНЕУ. – 2008. – № 3, Т. 19. – С. 173-176. 4. Гончар О. І. Сучасний стан та тенденції розвитку експортного потенціалу України / О. І. Гончар, Ю. О. Кушнір // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ. – 2010. – № 6, Т. 4. – С. 274-276. 5. Вовченко М. С. The evaluation of export potential of Ukrainian regions / М. С. Вовченко // Економічні перспективи : зб. студ. наук. пр. Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Х. : ФОП Павлов М. Ю. – 2012. – № 4, Т. 1. – С. 13-16.

Гудим К.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпропетровськ, Україна*

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОРПОРАТИВНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Однією з основних тенденцій світової економіки є її глобалізація. Сучасний етап глобалізації відрізняється від її попередніх етапів тим, що на початку століття глобалізація була викликана необхідністю скорочення транзакційних витрат для підвищення рівня конкурентоспроможності товарів і послуг, а на сьогодні вона обумовлена зниженням вартості засобів комунікації і глибиною інтегрованості світових ринків [1].

Прагнення глибшої інтеграції проявилось в останнє десятиліття, зокрема, в потужному сплеску операцій по злиттю фірм і банків як в США, так і в Європі та Азії, причому з точки зору як кількості злиття, так і їх обсягу. До найбільш відомих прикладів можна віднести об'єднання банківських груп Citibank і Travellers, телекомунікаційних компаній WorldCom і MCI та автогігантів Daimler і Chrysler. Важливою особливістю таких операцій і угод, особливо великомасштабних, є їх міжнародний, міжнаціональний характер, внаслідок чого виникає транснаціональна кооперація [2].

Мета - дослідити основні корпоративні форми міжнародного бізнесу та розкрити їх характеристики.

У практиці сучасного міжнародного бізнесу вироблені різноманітні, зокрема, достатньо гнучкі форми міжнародної кооперації, до яких належать:

1. Експорт є найпростішою формою міжнародного бізнесу і являє собою продаж товарів (послуг) в інші країни. В сучасних умовах зовнішньоторговельні операції становлять понад 80% обсягів міжнародного бізнесу. До того ж експорт є найменш ризикованою, але й найменш прибутковою формою міжнародного бізнесу.

Зазначені особливості примушують учасників міжнародного бізнесу модернізувати експорт. Найпоширенішими формами такої модернізації є локальне складування і продаж, а також локальне складання і продаж.

2. Ліцензійний договір – це договір, по якому одна сторона (ліцензіар) надає іншій (ліцензіатові) дозвіл на використання об'єкта інтелектуальної власності (літературного твору), ліцензію, на умовах визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог законодавства (ч. 1 ст. 1109 ЦК). Останнім часом, в умовах ефективного розвитку економіки України, підприємці у своїй діяльності все частіше використовують як товар об'єкти інтелектуальної власності, через це значного поширення в Україні набув ліцензійний договір [3].

3. Міжнародне спільне виробництво, або, точніше, виробництво за принципом чіткого розподілу обов'язків, відрізняється тим, що між партнерами встановлюються відносини більш рівноправного характеру. Вказаний принцип передбачає визначення компонентів кінцевого продукту, розробку технічних умов щодо вказаних компонентів і розподіл їх виробництва між підприємствами-партнерами, кожне з яких періодично встановлює обсяг і специфіку своїх виробничих потреб.

4. Контракт-менеджмент – передбачає передачу одним підприємцем управлінських послуг іншому. По суті це – експорт управлінських послуг, а не капіталу [4].

5. Франчайзинг – видача ліцензії на певну діяльність з наданням додаткової управлінської, маркетингової і технологічної підтримки;

6. Стратегічний альянс – формальний або неформальний союз, який створюється з метою об'єднання ресурсів для вирішення завдань реорганізації, підвищення ринкової ефективності чи досягнення "ефекту масштабу" [5].

7. Мультинаціональна компанія – найбільш "жорстка" форма міжнародної співпраці, заснована на механізмі акціонерної участі чи інших способах корпоративного контролю.

Більш розгорнуту схему інтернаціоналізації бізнесу пропонує Ненсі Адлер. Вона наведена на рис. 1. Як видно з цієї схеми, національні фірми (фаза I) не мають міжнародної діяльності. Міжнародні фірми (фаза II) спрямовують свої зусилля на експансію зовнішніх ринків. Після перетворення їх на мультинаціональні фірми вони намагаються збалансувати свої зв'язки в межах власних міжнародних ринків (фаза III). Нарешті, фаза IV означає, що збалансування внутрішніх зв'язків супроводжується динамічним пошуком нових ринків [6].

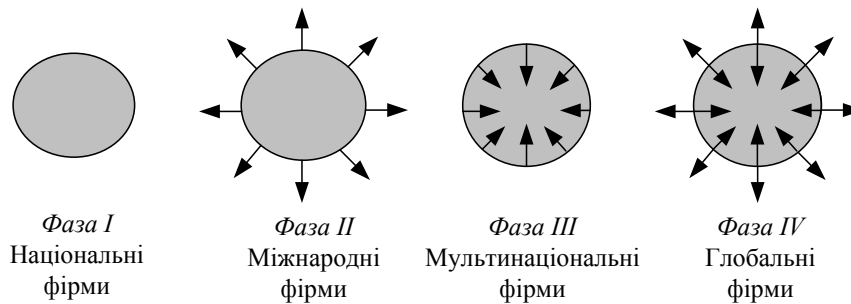


Рис. 1. Фази інтернаціоналізації за Н. Адлер Джерело: [6]

Роль головної компанії МНК виконує не одна домінуюча фірма, а ядро з декількох фірм, що діють кожна в своїй галузі і що здійснюють свої функції в групі. При цьому основний банк групи грає роль системоспрямованого центру. У подібній інтегрованій структурі прибуток і ризик розподіляються по всій групі взаємопов'язаних промислових, торгових і фінансових компаній, що зумовлює колективну поведінку.

Міжнародна інтегрована структура, побудована за неієрархічним принципом, відрізняється мережевою активністю, що обумовлена:

1. тісним переплетенням взаємних володінь акціями і зобов'язань;
2. домінуванням основного банку як управлінський, контрольний і фінансово-інвестиційний центр ФПГ;
3. взаємним представництвом вищих менеджерів в органах управління компаній ФПГ;
4. обширною внутрішньою торгівлею;

5. створенням групових норм менеджменту.

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме з переваг міждержавних ділових операцій, тобто з того факту, що продаж даного товару в іншій країні або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн третій і т. д. забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах. Це — ключовий момент не лише в розумінні природи і специфіки власне міжнародного бізнесу, але й поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту як такого.

Основними корпоративними формами міжнародного бізнесу є:

1. Експорт є найпростішою формою міжнародного бізнесу і являє собою продаж товарів (послуг) в інші країни.

2. Ліцензійний договір - використання авторського права, товарного знаку, патенту.

3. Міжнародне спільне виробництво - виготовлення комплексного виробу або його компонентів одним із зарубіжних партнерів.

4. Контракт-менеджмент – передача одним із партнерів іншому ноу-хау в області менеджменту.

5. Франчайзинг – видача ліцензії на певну діяльність з наданням додаткової управлінської, маркетингової і технологічної підтримки.

6. Стратегічний альянс – формальний або неформальний союз, який створюється з метою об'єднання ресурсів для вирішення завдань реорганізації, підвищення ринкової ефективності чи досягнення "ефекту масштабу"

7. Багатонаціональні корпорації - підприємства, що об'єднують юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснюють проведення взаємозв'язаної політики і спільної стратегії завдяки одному чи кільком центрам прийняття рішень.

Література: 1. Конспект лекцій з курсу «Міжнародний менеджмент» / Укладачі: О.М. Суміна, О.В. Черняков. — Суми: Вид-во СумДУ, 2007. — 106 с. 2. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півторак М. В. та ін. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 488 с. 3. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8-9. – С. 5-43. 4. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка. Підручник. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 416 с. 5. Савельєв Є.В. Новітній маркетинг: Навч. посіб. [Текст] / Є.В. Савельєв, С.І. Чеботар, Д.А. Штефаніч та ін.; За ред. Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2008. – 420 с. 6. Пан М.П., Торкатюк В.І., Вороніна О.С. Міжнародний менеджмент: Конспект лекцій для студентів магістерської підготовки за спеціальностями 8.050107 – “Економіка підприємства” і 8.050106 - “Облік та аудит” денної форми навчання. - Харків: ХНАМГ, 2007. – 210 с.

Дем'янчук М.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
економіки і моделювання
ринкових відносин

Мельник А.С.
студентка 2 курсу
напряму підготовки
«Фінанси та кредит»

Лисенко К.А.
студентка 2 курсу
напряму підготовки
«Фінанси та кредит»

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ І ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІ ТА РОЗВИТКУ

Розвиток економічного співробітництва між державами привів до розгалуження різних за своїм змістом видів господарських зв'язків. Зокрема, за останні роки значно розширились міждержавні фінансові, кредитні і валютні відносини. З'явилися численні міжнародні фінансові організації, які регулюють

діяльність у головних секторах глобальної економіки, поділивши країни на інсайдерів та аутсайдерів. Для перших, тобто членів-учасників угод, створюються сприятливі, пільгові умови для здійснення комерційних трансакцій. Водночас інші обмежуються та дискримінуються на світових ринках. Тому країнам, які прагнуть інтегруватись у світовий простір і посісти там гідне місце, слід передусім досягти угоди з цими організаціями, стати їх учасниками.

Вагомий внесок у дослідження проблем участі України в міжнародних фінансових організаціях здійснено такими провідними вітчизняними та іноземними вченими як: О. Білорус, В. Василенко, І. Герчикова, Ю. Граматик, В. Ковалевський, Ю. Козак, А. Кудряченко, О. Кучик, С. Лебедева, Н. Логвінова, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, А. Наумчик, М. Нікітіна, В. Новицький, О. Плотников, О. Рогач, І. Сазонець, С. Сиденко, А. Філіпенко, С. Фомішин та інші. Незважаючи на наявні публікації необхідним є постійні дослідження перспектив розвитку співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями.

Метою дослідження є аналіз тенденцій і перестив співпраці України з Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР).

Відомо, що Україна стала членом МБРР після прийняття у 1992 р. відповідного Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» [1]. Саме цю дату можна вважати початком офіційної співпраці України та МБРР, який сьогодні є найбільшим кредитором у структурі прямого зовнішнього державного боргу України.

З моменту незалежності України підписано 3 угоди з МБРР, загальна кількість коштів яких витрачено на реформи та структурні перебудови галузей становить близько 300 млн. дол. США, що складає лише 5% від запланованої суми.

Перша угода, щодо отримання Україною кредиту від МБРР з метою реабілітації української економік підписана в 1994 році. Згідно з цією угодою Україна отримала кошти в 1994-1995 роках загальною сумою 500 млн. дол. США [2].

Наприкінці 1995 року Україна та МБРР підписали «Меморандум про взаєморозуміння щодо стратегії допомоги Світового банку Україні на 1996 –1998 роки», загальна сума якого складає понад 2 млрд. дол. США. В Меморандумі визначалось, що повна реалізація програми економічних реформ надасть змогу виконати такі завдання [3]:

- здійснення реалістичної програми при кредитній підтримці з боку МВФ;
- приватизація сільськогосподарських земель;
- економічна допомога сільському господарству;
- формування і розвиток власного фондового ринку, що є необхідною умовою функціонування економіки.

Підписаний МБРР проект включав проекти, реалізацію яких передбачено «Меморандумом про взаєморозуміння щодо стратегії допомоги Світового банку Україні на 1996-1998 роки», основними з них є:

- розвиток ринку електроенергії (300 млн. дол. США);
- структурна перебудова сільського господарства (250 млн. дол. США);
- реформа вугільної галузі (280 млн. дол. США);
- розвиток фінансового сектора (300 млн. дол. США).

У 2002 році підписано програму «Стратегія з питань допомоги Україні на період 2004-2007 років», до складу якої входить значна кількість проектів (табл. 1).

Ці проекти проводились для розвитку України як правової, демократичної держави з конкурентоспроможною економікою, що стало підґрунтям для інтеграції в європейські та євроатлантичні структури, зростанням добробуту всіх громадян і наближення рівня життя до європейського. Світовий досвід, що набувається Україною в рамках міжнародної технічної допомоги, сприяє підвищенню інституційної спроможності органів державної влади, приватного сектору економіки та об'єднань

громадян щодо формування демократичного суспільства та самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки, прискорює міжнародну інтеграцію [4].

Таблиця 1. Проекти програми «Стратегія з питань допомоги Україні на період 2004-2007 років»

Назва проекту	Зарезервовані кошти, млн. дол. США	Дата ухвалення проекту
Проект розвитку системи державної статистики	32,0	25 березня 2004 р.
Проект рівного доступу до якісної освіти	86,6	24 травня 2005 р.
Проект реабілітації гідроелектростанцій	106,0	21 червня 2005 р.
Проект удосконалення системи соціальної допомоги	99,4	17 листопада 2005 р.
Проект розвитку експорту	154,5	27 липня 2006 р.
Проект з підтримки реформ в енергетичному секторі	200,0	2 серпня 2007 р.
Проект покращення міської інфраструктури	140,0	28 серпня 2007 р.

У 2013 р. прийнято рішення щодо підготовки спільних з МБРР проектів, які дозволять модернізацію технологічного устаткування у сфері водопостачання, ефективність транзиту палива, енергозберігаючі інвестиційні проекти та модернізація соціальної сфери [5], до яких відносяться:

- «Розвиток міської інфраструктури – 2» (наказ Мінекономрозвитку від 19.03.13 № 693);
- «Модернізація та реконструкція магістрального газопроводу Уренгой-Помари-Ужгород» (наказ Мінекономрозвитку від 14.08.13 № 969);
- «Підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання України» (наказ Мінекономрозвитку від 07.10.13 № 1202);
- «Модернізація системи соціальної підтримки населення України» (наказ Мінекономрозвитку від 20.12.13 № 1518).

Міжнародні фінансові організації (МФО) мають велике значення для покращення економічного становища України. Співпраця України з МФО сприяє поліпшенню макрофінансових показників стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва. Однак разом з тим існують і проблеми співпраці України з МФО. Як показує практика використання кредитів МБРР для розвитку національної економіки України зумовлює необхідність перегляду системи оцінки їх доцільності та контролю за їх ефективним використанням [6], тим самим висуваючи низку вимог до країни. Також проблемним є питання недосконалої законодавчої бази, яка не дає змогу оптимізувати та регулювати питання співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Через постійне зростання заборгованості та відсутності позитивних зрушень в економіці країни можемо стверджувати, що в Україні недостатньо дослідженим є механізм співпраці з МФО.

Однак основною проблемою співпраці України з МФО сьогодні залишається недостовірність інформації щодо спрямування кредитів в українську економіку, оскільки значна кількість проектів, що мали вже бути завершеними просто призупинені з невідомих причин. Заборгованість України перед МФО на сьогоднішній день складає 13,9 % від загального боргу та зростає кожного року. Це пов'язано з неможливістю знизити заборгованість через непроведення реструктуризації зовнішнього боргу та малоефективної боргової політики.

Вище перелічені проблеми можуть бути вирішені шляхом підвищення

контролю за цільовим використанням ресурсів, ліквідацією корупції, підвищення інвестиційної привабливості та кредитоспроможності вітчизняних підприємств, диференціювання джерел фінансових коштів за рахунок розширення ринкової складової, що дозволить можливо зменшити залежність економіки України від ресурсів МФО та поглибити участь країни на світових фінансових ринках.

Література: 1. Закон України Про вступ України до МВФ, МБРР, МФК, МАРБА, МАР, БАГІ/ЗУ/ Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 33. – С. 474 2. МБРР. Договір про надання позики (Реабілітаційна позика) між Україною та МБРР від 22 грудня 1994 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua>. 3. Річний звіт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>. 4. Закон України Про затвердження Стратегії залучення міжнародної технічної допомоги на 2004-2007 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua>. 5. Юхимчук В.М. Розвиток відносин України та МБРР. Міжнародні відносини і туризм: сучасність та ретроспектива. / Юхимчук В.М. – С. 162–165. 6. Бідник Н.Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Бідник Н.Б. / Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2009, вип. 19.3. – с.153-157.

Гришко Н.Є.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Україна*

Бобилев О.О.

студент 5 курсу спеціальності
«Економіка підприємства»

м. Кременчук, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

На сьогодні державне регулювання є важливим конституційним елементом ринку, що необхідний самому бізнесу, особливо в умовах реформування української економіки, яка характеризується: високим ступенем зносу основних фондів, слабким розвитком машинобудування, підвищеною трудомісткістю; малоефективним механізмом перерозподілу ресурсів, що обмежує розвиток конкуренції; нестабільною грошовою одиницею; недостатньою інвестиційною активністю; монополізмом, корупцією, тіньовою економікою, бюрократизацією системи управління, відсутністю чіткої та зрозумілої соціально-економічної перспективи.

Недостатньо ефективна промислова політика, яка вбачається у слабкій структурованості цілей, недостатній кількості заходів прямої та непрямой підтримки інноваційної діяльності, невтручанні державного управління у розв'язання нагальних проблем виробництва, призвела до того, що частка промислових підприємств, де впроваджувалися інновації, постійно знижується або принаймні залишається на рівні минулого року. Так, у табл. 1 відображено динаміку показників інноваційно - інвестиційної діяльності України за 2008 – 2014 роки.

Аналізуючи дані про динаміку показників інноваційно-інвестиційної діяльності України за 2008 – 2014 роки, звернемо увагу на непропорційне співвідношення, яке можна спостерігати, порівнюючи два показники: «залучені прямі іноземні інвестиції» та «питома вага підприємств, що впроваджують інновації». За 2008–2014 рр. інвестиції збільшилися майже в 6 разів, а питома вага підприємств – усього на 15 %, причому це зростання має хвилеподібний характер, для якого за аналізований період характерні спади та підйоми.

Таблиця 1. Динаміка показників інноваційно-інвестиційної діяльності України за 2008 – 2014 роки

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Питома вага підпр., що впроваджували інновації (%)	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (%)	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8
Освоєно інноваційні види продукції (найменувань)	3978	3152	2408	2526	2446	2685	2408
з них нові види техніки	769	657	786	881	758	641	663
Упроваджено нові технологічні процеси	1727	1808	1145	1419	1647	1893	2043
у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	645	690	424	634	680	753	479
Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт, (млн грн)	3538,4	4386,3	5164,4	6149,2	8024,8	7822,2	8995,0
з них: за рахунок держбюджету	-	-	2017,4	2815,4	3909,8	3398,6	3704,3
Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн дол.)	6794,4	9047,0	16890,0	21607,3	29542,7	35616,4	40053,0
Прямі іноземні інвестиції з України (млн дол.)	166,0	198,6	219,5	243,3	6196,6	6203,1	6226,3

Такі дані спостереження можуть говорити про той факт, що закордонні інвестори не зацікавлені у розвитку інноваційної активності вітчизняних підприємств, зважаючи, що цей процес є довготривалим та має значний ступінь ризику, у якому держава не виступає гарантом паритетних умов між замовником та виконавцем, а також, що інвестиції спрямовуються в низькі технологічні уклади, що звісно дає прибутки в короткостроковій перспективі, але кардинальним чином не впливає на структурні зміни в економіці та не сприяє побудові інноваційної моделі розвитку держави.

Якщо більш детально проаналізувати дані про експорт та імпорт інвестицій (рис. 1), то стане зрозумілим ще одна вагома причина неспрямування інвестицій у розвиток інноваційного підприємництва.

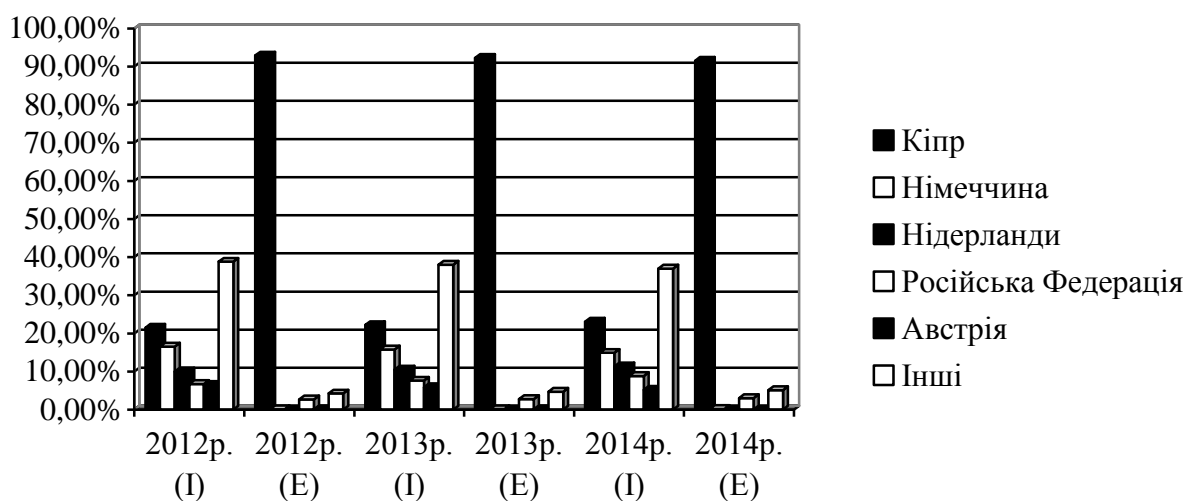


Рис. 1. Структура експорту та імпорту інвестицій в Україні

Вона полягає у не фінансуванні інноваційних проектів, а реалізації тих чи інших схем управління власністю та мінімізації податків власниками капіталу шляхом виведення його з України в офшорні зони Кіпру та перенаправлення його знову в Україну вже у вигляді офіційних інвестицій, використовуючи переваги, надані українським законодавством. Так, у 2012, 2013 та 2014 роках прямі іноземні інвестиції з України в країни світу становили 6223,3, 6871,1, та 7153,2 млн дол. відповідно, а найвагоміша частка направлених коштів у розрізі країн саме у Кіпр – 92,9%, 92,3% та 91,50% відповідно. Якщо поглянути на обернену динаміку, то саме Кіпр є найбільшим вкладником іноземних інвестицій в Україну, його частка у 2012 р. становила 21,5 %, що у грошовому вимірі дорівнює 8593,2 млн дол., 22,2 % у 2013 році, що відповідає сумі у 9914,6 млн дол., та 23,10% у 2014 році, що у грошовому вимірі становить 11253,4 млн дол.

Не сприяє ситуації і розподіл бюджетних коштів на фінансування наукових, науково-технічних та інноваційних проектів, який спирається переважно на позиції міністерств, відомств, інших центральних органів виконавчої влади, що створює умови для безконтрольного розпорошення бюджетних коштів. Так, витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт за рахунок держбюджету становили у 2014 р. 41,2 % загальних витрат, при тому, що раціональне забезпечення фінансовими ресурсами є одним із головних чинників активізації та підвищення ефективності інноваційної діяльності в державі, про що говорять опитування, проведені статистичними органами, результатами яких встановлено, що 50,9 % обстежених із цією метою підприємств указують на нестачу фінансової підтримки з боку держави, а 81,7 % – на нестачу власних коштів.

Неефективне державне регулювання, беззаперечно, має негативний вплив на здійснення інноваційних процесів у країні. Інновації та їх упровадження потребують сприятливого інституціонального клімату, що може бути створений тільки на основі цілеспрямованої державної інноваційної політики. Разом із тим потрібно відзначити, що державна влада в період становлення ринкової економіки вразлива перед корупцією та лобізмом, що вкрай ускладнює та уповільнює інноваційні процеси в країні.

Література: 1. Мазур І.М. Інноваційна економіка / Навчальний посібник / І.М. Мазур, О.Р. Кривицька – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – С.12-16. 2. Кірдіна О.Г. Інноваційний розвиток промисловості України / Монографія / О.Г. Кірдіна, О.І. Волкова – К.: Наука і освіта, 2009. – С.28-34. 3. Давидович І. Є. Інноваційна діяльність підприємств як головна вимога сучасності [Електронний ресурс] / І. Є. Давидович, Ю.Ю. Голуб – К.: ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», 2012. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

Ємець В.В.

аспірант кафедри економічної теорії та історії економічних вчень
*Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА БОРГОВОЇ ПЕРЕОБТЯЖЕНОСТІ

Нагромадження капіталу є одним з фундаментальних факторів економічного розвитку. Проблема нагромадження у широкому розумінні не може бути вирішена виключно ринковими механізмами. Суб'єкти господарювання можуть впливати на цей процес лише у рамках власних інтересів. При цьому особливого значення дослідження вищезгаданого процесу набуває в контексті трансформаційних процесів. Поглиблення світового поділу праці, перехід до постіндустріальної моделі функціонування економіки, інтеграція та глобалізація спонукають до пошуку нових

драйверів економічного зростання. Таким чином, питання стимулювання нагромадження капіталу є актуальним контексті вирішення завдань з відновлення світової економіки. Саме нагромадження капіталу може бути фактором, стимулюючим якісні зміни у виробничому компоненті реального сектору економіки, а разом з тим і слугувати чинником виходу з боргової кризи та зниження боргової переобтяженості у світі.

Метою дослідження є виявлення закономірностей впливу фінансових криз та боргової переобтяженості на нагромадження капіталу в країнах, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Результатами дослідження, що охоплює країни ОЕСР на які доводиться приблизно 60% світового ВВП включають наступні положення:

- проведено дослідження відношення державного боргу до ВВП країн ОЕСР та виявлено особливості структури боргів цих країн за критерієм їх терміновості (у період 1990-2013 р.р.), виявлено вплив зміни відсоткових ставок у країнах ОЕСР на процес нагромадження капіталу;

- виявлено основні фактори, що мають вплив на циклічність розвитку економіки та вплив окремих факторів на такі етапи циклу як спад і зростання і відповідно їх вплив на нагромадження капіталу;

- знайдено рівень «боргової переобтяженості», як рівень відношення державного боргу до ВВП країн зі збільшенням якого тиск факторів, що стримують нагромадження капіталу в країні загострюється;

- за допомогою методів статистичного аналізу встановлено закономірності між борговим переобтяженням, циклічністю розвитку економіки та нагромадженням капіталу окремими країнами.

Висновки:

- найбільш розвинені країни ОЕСР мають високий рівень державного боргу до ВВП (США 105,6%, Євросона у середньому 107,7%), що в умовах низьких темпів економічного зростання обмежує нагромадження капіталу (як у формі оновлення виробничих фондів, так і у формі експансії шляхом злиття і поглинань) у цих країнах і відповідно погіршує довгострокові економічні перспективи цих країн;

- боргова переобтяженість (ситуація коли державний борг до ВВП перевищує 105%) майже у всіх країнах (за виключенням США, Швейцарії, Швеції, де чітка кореляція відсутня) загострює вплив факторів що стримують нагромадження капіталу в країні, наслідком чого є більш глибокий економічний спад у порівнянні з аналогічними країнами, які мають менший показник державний борг до ВВП. При цьому основним критерієм за яким ми порівнюємо країни є схожість структури економіки (наприклад в ЄС аналогічними є Литва, Латвія, Естонія, іншою групою країн, які можна співставляти є Німеччина, Франція, Великобританія);

- крім рівня показника державний борг до ВВП на амплітуду циклічності розвитку економіки має прямий вплив модель відносин щодо нагромадження капіталу, що склалась у даній країні. Зокрема у США практично відсутній зв'язок між циклічністю розвитком економіки та нагромадженням капіталу, оскільки ця країна є емітентом світової резервної валюти і має змогу забезпечення нагромадження капіталу навіть у періоди економічної кризи, разом з тим в таких країнах, як: Португалія, Іспанія, Греція, Чилі у періоди економічних криз спостерігається чітка тенденція, до зниження рівня нагромадженого капіталу, що проявляється у формі зниження вартості різноманітних активів, банкрутств фірм, зниження рекапіталізації прибутків підприємств, тощо;

- в цілому існує досить чіткий зв'язок (за виключенням окремо взятих країн таких як США, Швейцарія, Швеція) між циклічністю розвитку економіки, рівнем відношення публічних та приватних боргів до ВВП та динамікою нагромадження капіталу у різних формах.

Література: 1. Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. - Режим доступу: <https://data.oecd.org>. 2. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. - Режим доступу: <https://imf.org/> 3. J.Chen, P.Kannan, P.Loungani, B.Trehan, 2011. "New Evidence on Cyclical and Structural Sources of Unemployment". Federal reserve bank of San Fracisco. Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11106.pdf> 4. A.Damodaran, 2009. "Ups and Downs: Valuing Cyclical and Commodity Companies". Stern School of Business, New York University, September. 5. M.Centoni, 2006. "Measuring the sources of cyclical fluctuations in the G7 Economies", Universita degli Studi del Molise, № 28/06. Режим доступу: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/mol/ecsdps/ESDP06028.pdf> 6. D.J.Elliott, G.Feldberg, A.Lehnert, 2013. "The History of Cyclical Macroprudential Policy in the United States", Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, D.C., 2013-29. Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2013/201329/201329pap.pdf> 7. L.Emsbo-Mattingly, D.Hofschire, A.Litvak, J.Lund-Wilde, 2014 "The Business Cycle Approach to Equity Sector Investing", Fidelity investments, September, pp. 1-8.

Фоміних В.І.

старший викладач
кафедри фінансового та
банківського
менеджменту

Поплавська В.О.

студентка 4 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

Соловійова А.Г.

студентка 4 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

*Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ, Україна*

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ, ЇХ СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Актуальність даної теми визначається тим, що транснаціональні корпорації складають основу економік найрозвиненіших країн світу, вони є наймогутнішими суб'єктами світового господарства, на них припадає основна частина прямих іноземних інвестицій. ТНК створили економічну базу для глобалізації світової економіки, окрім того, вони також відіграють вирішальну роль у науково-технічному прогресі.

Метою роботи є дослідження сутності транснаціональних корпорацій та визначення їх ролі у сучасній економіці.

Транснаціональні компанії – національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, що виникли на базі прямих іноземних інвестицій. Хоча такі корпорації мають всесвітню мережу філій, їх материнська компанія належить капіталу однієї країни (наприклад, американські Ford Motor Company та Exxon Mobil). Позначення «транснаціональний» саме і підкреслює зв'язок корпорацій з капіталом конкретної нації [1, с.146]. Поява транснаціональних корпорацій є найхарактернішою ознакою розвитку сучасної економіки, але їх перші прообрази з'явилися ще у 17 ст. Наприклад, Dutch East India Company була створена у 1602 р., деякі інші фірми, Coca-Cola Company, Ford Motor Company, мають столітню історію розвитку. Однак саме формування постіндустріального суспільства спричинило активізацію їх створення. Основними причинами появи та бурхливого розвитку ТНК є такі: інтернаціоналізація виробництва і капіталу; підвищення ефективності діяльності завдяки ефекту масштабу; пошук вільного доступу до дешевих та якісних факторів виробництва, раціональне їх використання; зниження витрат та ризиків виробництва; збільшення рентабельності; підвищення конкурентоспроможності на ринку; стратегічна гнучкість [2, с.123].

Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної: – річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн.

дол. США; – наявність філіалів не менше, ніж у шести країнах; – також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції. Транснаціональний статус компанії можливо визначити і за структурою її активів. Деякі іноземні дослідники до ТНК відносять компанії, які мають 25 % своїх активів за кордоном. Абсолютним лідером за останнім критерієм є швейцарська фірма «Нестле», яка експортує більше 98 % своєї продукції. Окрім неї у Топ-20 найбільших ТНК світу увійшли Barclays Bank, JPMorganChase&Co, і GoldmanSachsGroup[3,с.457].

ТНК компанії відіграють вагомую роль у світовому господарстві, будучи центральним суб'єктом інвестиційного ринку. Їхня діяльність базується на ефективному розміщенні капіталу за кордоном. ТНК контролюють третину світових виробничих капіталів приватного сектора, до 90 % прямих інвестицій за кордоном. Для розміщення своїх виробничих потужностей ТНК обирають країни з середнім та нижче середнього рівнем достатку, обминаючи найбільш бідні країни, де робоча сила є досить дешевою, але відсутня економічна і 5 політична стабільність. Діяльність ТНК спрямована на максимізацію прибутку, а тому компанії обирають країни, де можливо досягти такого ефекту.

На сьогодні статус транснаціональних компаній мають понад 61 тис. корпорацій, які контролюють за межами своїх країн 900 тис. Прямих іноземних представництв, що на інвестиційному ринку складає біля 7 трлн дол. П'ять найбільших ТНК здійснюють контроль над виробництвом понад половини загальносвітового обсягу товарів тривалого користування і стільки ж у галузях літакобудування, електронного устаткування, автомобілебудування та інших галузях виробництва високотехнологічної продукції. І лише дві-три західні компанії контролюють майже половину всіх світових телекомунікаційних мереж [4, с.2].

Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики. Великі ж промислові концерни, як, наприклад, Westinghouse, ExxonMobil, на українському ринку відсутні. Вхідження західних ТНК у вітчизняну економіку супроводжується вливанням нових технологій, підвищенням якості менеджменту, зростанням продуктивності праці, якими характеризуються західно-європейські компанії.

У сучасних умовах транснаціоналізація – це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що є процесом посилення зовнішньоекономічної діяльності в результаті глобальних операцій ТНК. Сьогодні ТНК контролюють понад 57 % світового промислового виробництва, 69 % міжнародної торгівлі, більш як 81 % патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90 % прямих зарубіжних інвестицій [3]. Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК у економіці України, потрібно зазначити, що це є досить позитивним моментом для українського економічного простору, оскільки приведе до таких позитивних зрушень як зміцнення ресурсної і виробничої бази країни, розширення експортних можливостей країни, прискорення реструктуризації економіки, поширення передових технологій, посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції в Україні.

Література: 1. Зелінська О. М. Сутність транснаціональних корпорацій та їх вплив на процес економічного зростання в Україні / О.М. Зелінська, Н.М. Галазюк, О.А. Урбан// Економічний форум. – 2014. – №4. – С. 145-150. 2. Шевченко Ю. О. Роль та місце транснаціональних корпорацій у сфері послуг / О. Шевченко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 122-128. 3. Підгірна В. Н. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України / В.Н. Підгірна, А.В. Ватаман // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – №26. – С. 457-465. 4. Пешко А. В. Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності / А.В. Пешко, Г.В. Назаренко // Державне будівництво. – 2007. – №2.

АНАЛІЗ СТАНУ СВІТОВИХ РИНКІВ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

В порівнянні з попередніми роками світовий ринок продовольства стабілізувався, ціни на більшість продуктів істотно впали порівняно з досягнутими піковими значеннями і продовжують знижуватися. Падаючі обсяги торгівлі і низькі ціни призвели в нинішньому році до різкого падіння витрат на імпорт.

Мета – дослідити стан виробництва, цін, торгівлі, забезпечення населення та споживання основних продовольчих товарів на ринках світу та України.

Згідно з балансом пропозиції та попиту на зернові в сезоні 2015/16 рр. залишатиметься на стабільному рівні. Незважаючи на очікуване зниження світового виробництва порівняно з минулим роком, пропозиція буде достатньою для задоволення передбачуваного попиту. При цьому до кінця сезону очікується лише незначне зниження світових запасів [1].

Глобальне виробництво зернових в 2015 року складе за прогнозом 2534 млн тонн, що приблизно на 1 % менше, ніж в попередньому році. Світове виробництво пшениці очікується на рівні 735 млн тонн, що трохи вище торішнього рекорду. Світове споживання зернових у 2015/16 рр. очікується на рівні 2530 млн тонн, що на 1,2 % більше порівняно з минулим сезоном. Споживання зернових на продовольчі цілі, швидше за все, знизиться на 1,1 %, у той час як на фуражні зросте на 1,8 %. Обсяги промислової переробки зернових очікуються майже на рівні 2014/2015 рр. завдяки великому попиту на крохмаль.

Світові запаси зернових до кінця сезону 2016 очікуються на рівні 638 млн тонн, що на 4 млн тонн менше, ніж на початку сезону. Це призведе до зниження відношення запасів до споживання з 25,4 до 24,8 % в 2015/16 рр. З урахуванням очікування рекордного врожаю в поточному році прогнозується зростання світових запасів пшениці на 3,3 млн тонн.

Прогнозований обсяг світової торгівлі зерном 2015/16 рр. становить 364 млн тонн, на 2,9 % менше рекордного значення минулого сезону. За прогнозами, світове виробництво пшениці в 2015 р досягне рекордних 735 млн тонн, що майже на 2 млн тонн більше, ніж у 2014 році. Дане зростання, здебільшого, викликаний збільшенням врожаю в Австралії, Китаї, Марокко, Туреччини, України та США [1].

Сумарне споживання пшениці в 2015/16 рр. очікується на рівні 727 млн тонн, що на 2 % вище торішнього. Через сильний попит з боку Азії та Північної Америки очікується збільшення використання зерна на фуражні цілі на 4,2 % до 144 млн тонн.

За прогнозом, в сезоні 2015/16 рр. очікується подальше вирівнювання пропозиції і попиту на насіння олійних культур та шроту/макухи. Виробництво насіння олійних культур в 2015/16 рр. очікується майже на рекордному рівні минулого сезону, з урахуванням скорочення виробництва ріпаку, сої та бавовни. У той час як прогнози на 2015/16 рр. передбачають стагнацію виробництва олії та жирів, очікується подальше збільшення їх споживання на світовому ринку, що може призвести до скорочення їх запасів.

За прогнозами світове виробництво яловичини в 2015 році збільшиться до 318 800 000 тонн. У порівнянні з 2014 р зростання складе всього лише 1,1 % або 3,5 млн тонн, в основному в ЄС, США та Російської Федерації. Найбільш швидкозростаючою галуззю буде м'ясне птахівництво, потім свинарство. Зростання виробництва яловичини і баранини буде незначним.

Світова торгівля м'ясом, за прогнозом, скоротиться на 0,6 % до 30,5 млн тонн, що у порівнянні зі зростанням на 3 % роком раніше, є помітним спадом. Тенденції в різних сегментах м'ясного ринку істотно різняться: очікується збільшення попиту на яловичину, і зниження на інші види м'яса.

У вересні 2015 світові ціни на молочні продукти продемонстрували зростання після падіння протягом декількох місяців поспіль. У першій половині року великий тиск на світові ціни надавало зменшення імпорту Китаєм і Російською Федерацією, при тому, що експортери не скорочували виробництво. У міру переходу сезону виробництва молока в другій половині року з північної півкулі в південну, все більша увага звертається на Океанію і, особливо, на Нову Зеландію. Як очікується світове виробництво молока в 2015 році виросте на 1,5 %, що менше темпів зростання, зареєстрованих в 2014 році, і досягне 801 млн тонн. Основна частка збільшення доведеться на Азію, хоча зростання виробництва очікується у всіх регіонах, за винятком Океанії.

Через скорочення попиту, за прогнозом, обсяги світової торгівлі знизяться на 1,7 % до 71,3 млн тонн в молочному еквіваленті. У поточному році, ймовірно, відбудеться перше після 2006 року скорочення імпорту в Азію. Незважаючи на це, країни Азії залишаться основними імпортерами.

Для виробництва риби і морепродуктів 2015 рік характеризувався двома основними факторами: падінням цін і суттєвими змінами в структурі торгівлі через економічних проблем. Як очікується, сумарне споживання риби в 2015 році виросте на 2,6 % до 168 600 000 тонн. Основний внесок у дане зростання внесе збільшення виробництва культивованої риби на 5 % до 78 млн тонн і незначний приріст вилову на 0,7 % до 90,6 млн тонн.

Країни, що розвиваються відіграють важливу роль у міжнародній торгівлі рибою. Індія, Індонезія та Еквадор прагнуть до збільшення ринкової частки в обсязі світових поставок креветок за умов погіршення ринкової ситуації та випадків синдрому ранньої смертності креветок (EMS). Волатильність цін на ринках рибопродукції і риб'ячого жиру теж чималою мірою обумовлена впливом Ель-Ніньйо (Феномен Ель-Ніньйо полягає в різкому підвищенні температури (на 5-9 С) поверхневого шару води на сході Тихого океану (у тропічній і центральній частинах) на площі близько 10 мільйонів км². Ель-Ніньйо є явищем планетарного масштабу і прямо чи опосередковано впливає на погоду значної частини Землі. Вважається, що його вплив відчувається й в Україні). Загалом, прогноз за обсягами світової торгівлі морепродуктами на 2015 рік залишається позитивним. Однак падіння цін на окремі види, швидше за все, призведе до скорочення виручки.

З боку споживачів зберігається підвищений попит на рибу. Продовольче споживання, куди йде більш 85 % риби, за прогнозами, виросте на 2 % до 147,5 млн тонн. Однак споживання на душу населення зросте менше, з 20,0 кг в 2014 році до 20,1 кг в 2015 році, через уповільнення зростання доходів в деяких країнах, які є важливими ринками збуту. З іншого боку, очікуване відновлення вилову риби в 2015 році призведе до збільшення використання риби, в першу чергу культивованої, на фуражні цілі на 9 %.

За період 2015/16 рр. виробництво, зернових, зокрема пшениці, кукурудзи та ячменю в Україні склало 27,0, 23,0 та 8,7 млн т відповідно, що на 9,09 %, більше ніж в 2014/2015 році по виробництву пшениці та на 19,2 та 7,4 % менше відповідно по кукурудзі та ячменю. Торгівля в кількісному виразі склала 15 млн тонн (пшениця та кукурудза) та 4,5 млн тонн відповідно ячменю. Було використано на продовольче споживання 12,5 млн т пшениці, 8,4 млн т кукурудзи та 4,5 млн т ячменю[2].

У товарній структурі вітчизняного експорту традиційно переважає продукція рослинництва, головними продуктами в якій є зернові й олійні культури, а також рослинна олія. Основними покупцями українських зернових та олійних культур у січні-вересні 2015 року, як і в попередні роки, є країни Азії, Африки та Європи. При цьому найбільші частки у вітчизняному експорті зернових належать Китаю (15,7%), Єгипту (13,2%), Іспанії (8,0%), Саудівській Аравії (7,3%) та Кореї (5,8%). За 9 місяців 2015 року майже 50% олії, експортованої з України, закупили дві країни – Індія та Китай.

За 9 місяців цього року Україна експортувала продукції м'ясної групи на 278 млн дол. США. Це на 3,2% більше, ніж за аналогічний період минулого року. Основним імпортером українського м'яса та субпродуктів стала Росія, частка якої в експорті продукції цієї групи склала 32,2%. Друге місце в рейтингу зберіг за собою

Ірак, який за 9 місяців цього року імпортував продукції на 47,3 млн дол. США – 17%.

Експорт продукції групи «Молочна продукція, яйця, мед» за 9 місяців 2015 року становив 269,4 млн дол. США. Це на 40,8% менше торішнього показника за відповідний період, який склав 455,1 млн дол. США. За результатами 9 місяців 2015 року лідируючі місця в експорті продукції цієї групи посіли країни Азії. Першу позицію в рейтингу утримує Ірак, який імпортував української молочної продукції на 32,8 млн дол. США (12,2%) [3].

За прогнозом на 2015/16 рр. урожай, великі запаси і висока конкуренція серед експортерів продовжують чинити негативний вплив на ціни. Незважаючи на великі запаси у експортерів і низькі ціни, обсяги торгівлі пшеницею, швидше за все, будуть менше ніж у минулому сезоні. На цьому тлі глобальні запаси пшениці можуть досягти 13-річного максимуму. Визначено, що ключовим фактором впливу на ціни на рибу, риб'ячий жир і основні продукти з панамського анчоуса є Ель-Нін'йо. Даний феномен, а також такі економічні показники як стабільність американської валюти, зниження темпів зростання і зростаючий попит на національні продукти призводять до зміни структури міжнародної торгівлі рибою. Відносно зниження цін на молочну продукцію, яке тривало протягом декількох місяців до вересня 2015 року стримувало зростання виробництва молока в багатьох країнах, проте нині його виробництво продовжує стійко збільшуватись. Також очікується помірне зростання світового виробництва м'яса з обмеженим збільшенням майже в усіх сегментах даного ринку проте торгівля м'ясом навпаки знизиться через політику карантинних обмежень імпорту. Очікується також подальше вирівнювання пропозиції і попиту на насіння олійних культур та макухи/шроту.

Література: 1. Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/> 2. Статистична інформація по аграрному сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.anyfoodanyfeed.com> 3. Пугачов М. І. Прес-релізи ННЦ «Інститут аграрної економіки» / М. І. Пугачов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iae.org.ua/>

Забаштанський М.М.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри управління персоналом та
економіки праці

Лавренко Ю.О.

студентка 4 курсу напрямку підготовки
«Управління персоналом та економіка
праці»

*Чернігівський національний технологічний університет,
м. Чернігів, Україна*

СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Наростаючі з декади на декаду розлади у функціонуванні державних і зарубіжних фінансових ринків чітко вказують на постійно зростаючу їх співвідносність. У часи глобалізації економіки, лібералізації фінансового сектора і загальної конвертованості державних валют повільно зникає поділ на державні і зарубіжні операції; поодинокі міжнародні фінансові взаємини перетворюються на наших очах у міжнародну фінансову систему.

Процеси глобалізації та лібералізації міжнародних фінансів різноспрямовано впливають на ключові інститути, що формують певне середовище та інфраструктуру. Світова економіка підтримується міжнародною фінансовою системою, яка є вищою формою інтернаціоналізації виробництва. Продукт не має однієї країни походження, адже спрямований на користувачів по всьому світу. Яскравим прикладом виникнення світової економіки є нова економіка і глобальна раціональність.

Метою наших роздумів є наближення фінансової системи України до міжнародного рівня, концепції та перспективи розвитку України як безпосереднього учасника міжнародного ринку, вивчення досвіду в запобіганні валютним і фінансовим кризам і подоланню їх, а також безпосередній і непрямий вплив світової фінансової системи на діяльність українського державного банківського сектора.

Проблематика фінансової системи обширна і багатогранна, а спроби інтерпретації самого поняття фінансової системи вимагають багато труднощів. Безсумнівно, головною причиною цих труднощів є брак цілісної термінології в сфері проблематики систем. Поняття «система» є одним з найчастіше застосовуваних в сучасній науці, тобто є основою міждисциплінарної мови [1].

Доробок літератури з галузі теорії грошової одиниці і фінансів відносно широко зрозумілого аналізу фінансової системи здається настільки багатий і водночас неоднозначний, що варто спробувати його систематизувати. Можна вказати кілька основних аналітичних трактувань проблематики фінансової системи, одними з них є [2]:

- інституційний підхід;
- вузький функціональний підхід, зокрема монетарний, також підхід ґрунтований на посередництві;
- широкий функціональний підхід;
- системний підхід.

Таблиця 1. Огляд трактувань проблематики фінансової системи

Аналітичне трактування	Характеристика	Розуміння фінансової системи
Інституційне	Він визнає фінансову систему з точки зору фінансових установ, зосереджуючись на їх описі та класифікації; додатковим предметом аналізів часто обрана ознака установи (ступінь конкурентоспроможності, охорона прав інвестора, якість фінансових регулювань).	Фінансова система як сукупність визначених та класифікованих на окремі групи фінансових установ.
Вузьке функціональне	Монетарне	Фінансова система як механізм забезпечення реальної економіки в грошовою одиницею.
	Ґрунтоване на посередництві	Фінансова система як механізм посередництва між сторонами надлишкових і дефіцитних суб'єктів реального сектора економіки.
Функціональне широке	Прихильники цього підходу переконують про відносну сталість і порівнянність функції окремих національних фінансових систем.	Поняття фінансова система обіймає мережу фінансових ринків, фінансових посередників також інших установ, завдяки яким реалізуються всі фінансові плани домашніх господарств, підприємств і уряду.
Системне	Аналізує фінансову систему з точки зору зв'язків між окремими елементами системи і впливу тих зв'язків на функціонування цілої фінансової системи (використовує концепції комплементарності і згуртованості)	Фінансова система як впорядкований збір комплементарних і пов'язаних між собою елементів або підсистем

Джерело: авторська розробка.

Насамперед будування довіри між експортерами і імпортерами капіталу вимагає забезпечення безпеки іноземним інвесторам, пошана мілітарних і політичних реалій сучасного, багатополюсного світу, також піклування про зниження транзакційних коштів і фінансового посередництва.

Сукупність фінансових ринків та фінансових інститутів (установ), що функціонують у правовому й податковому середовищі міжнародного бізнесу, створюють світову фінансову систему (рис. 1).



Рис. 1. Основні компоненти світової фінансової системи

Джерело: започичено з [3]

Міжнародна фінансова система охоплює різні види фінансових операцій, які б доцільно було досконалио реалізовувати в Україні, а саме:

- операції між резидентом і нерезидентом на державному ринку;
- операції між іноземним інвестором або депонентом і державним позичальником;
- операції між державним інвестором або депонентом і зарубіжним позичальником;
- операції між надлишковими і дефіцитними суб'єктами поза простором державного законодавства обох сторін угоди [4].

Справами стабільності відкритих фінансових систем займаються: міжнародний валютний Фонд, Група Всесвітнього Банку також Інститут Стабільності Системи Фінансового Банку Розрахунків. Зусиллями МВФ було прийнято форму Програми Оцінки Фінсектора також уніфікації міжнародних фінансових стандартів. Одним з цілей є постачання державним властям загальних настанов щодо оцінки їх сили фінансової системи [5]. Тобто, наведемо дії з боку українського фінансового сектора, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності фінансової системи загалом:

- характеристика макроекономічного оточення вітчизняної фінансової системи;
- характеристика інвестиційного потенціалу фінансових інституцій і рівня їх доходності;
- розвиток контролю фінансової системи через Комісію Банківського Нагляду, Банкового Гарантійного Фонду, рейтингових агентств і інших аналітиків;
- визначення перспектив розвитку сфери реальної економіки;
- тестування вразливості фінансового сектора на різного виду сценарії розвитку економіки;
- реформування грошової і податкової політики;
- здійснення сегментації фінансових ринків - грошових і валютних;
- сегментація грошового ринку;
- сегментація кредитного ринку, з особливим врахуванням кредитування малих і середніх підприємств;
- забезпечення прозорості фінансових ринків і професіоналізм рейтингових агентств;

- удосконалення підходів до управління системним ризиком;
- посилення корпоративного нагляду також виконання прав, з особливим врахуванням кредитних забезпечень і інших фінансових послуг;
- удосконалення системи кредитних і інвестиційних гарантій.

Для підвищення інвестиційного потенціалу вітчизняної банківської системи та її стимулюючої ролі в соціально-економічному розвитку країни потрібен системний підхід до регулювання доступу іноземного капіталу в банківський сектор України. Він має базуватись передусім на заходах підтримки конкурентоспроможності банків з національним капіталом, використанні позитивних структурних і технологічних переваг банків з іноземним капіталом, інтенсифікації використання сучасних банківських технологій та банківського менеджменту, оптимізації інституційної структури вітчизняної банківської системи та наближення її до стандартів країн з розвинутою економікою.

В Україні державне регулювання фінансової сфери має непослідовний характер, що позначається як на внутрішньодержавних фінансових настроях, так і на іміджі, фінансовій безпеці та економічній привабливості країни. Саме тому, запровадження вище перерахованих заходів дасть можливість удосконалити фінансову систему в Україні.

Література: 1. Пахомов Ю. «Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі», К., 2003р. 2. Самойлов О. "Позитивні і негативні наслідки для України від приходу іноземного банківського капіталу", Економіка, фінанси, право, №5, 2001 3. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка/Навчальний посібник. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 672 с. 4. Степаненко А. Вплив іноземних фінансово-кредитних установ на національну банківську систему / А. Степаненко, І. Чамара // Економіка України. — 2011. — № 2. — С. 60-67. 5. Шелудько Н. М. Іноземний капітал 1. у банківському секторі України: тенденції, проблеми, перспективи / Н. М. Шелудько // Фінанси України. — 2004. — № 12



Замула І.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
та аналізу за видами економічної діяльності

Захарчук О.О.

студентка 5 курсу, напряму
підготовки «Облік і аудит»

*Житомирський державний технологічний університет,
м. Житомир, Україна*

ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ В СИСТЕМІ ДОКУМЕНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Зовнішньоекономічна діяльність виступає одним із суттєвих факторів впливу на рівень національного економічного розвитку. Експорт та імпорт – основні напрями господарської діяльності на міжнародному ринку. Вагому роль в організаційному забезпеченні експортно-імпортних операцій в умовах постійної трансформації мережі зовнішньоекономічних зв'язків відіграє методологічно обґрунтована побудова системи бухгалтерського обліку. Документування відповідних господарських операцій є одним із ключових факторів повноти та достовірності їх облікового відображення.

Мета – обґрунтування значення та формування основних складових документування експортно-імпортних операцій окреслює мету дослідження.

Приписами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що бухгалтерський облік є процесом виявлення, вимірювання,

реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [1]. Таким чином, бухгалтерський облік є фундаментальним засобом формування інформації про діяльність підприємства та формує підґрунтя як для проведення аналітичних процедур, так і для прийняття управлінських рішень.

Підставою для облікового відображення господарських операцій є первинні документи. Останні повинні бути складені згідно законодавчих вимог, якими передбачена необхідність наявності наступних обов'язкових реквізитів: назви документа (форми); дати та місця складання; назви підприємства, від імені якого складено документ; змісту та обсягу господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особистого підпису, аналогу власноручного підпису або підпису, прирівняного до власноручного підпису, інших даних, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Проте, економічна сутність та особливість проведення експортно-імпортних операцій, обумовлюють наявність іншого підходу в побудові документального забезпечення вищевказаних господарських процесів. Зазначені операції відображаються в документах міжнародного характеру, основними з яких є: митні декларації, інвойси, товарно-супровідна документація (сертифікати, ліцензії), розрахунково-грошові документи, транспортно-страхова документація (залізничні накладні, міжнародні товарно-транспортні накладні, страхові поліси) тощо.

Наведене обумовлює необхідність складання відповідних документів, виходячи із вимог міжнародних правил організації господарських взаємовідносин. Разом з тим, вагома роль у нормативному забезпеченні документування експортно-імпортних операцій належить Положенню про митні декларації [2], приписами якого затверджені форми митних декларацій та порядок їх застосування.

Окрім наведеного, важливе місце в системі документування вищевказаних операцій займає систематизація та узагальненні відповідних даних в облікових регістрах підприємства. Пунктом 4 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що вказані документи повинні мати назву, період реєстрації господарських операцій, прізвища і підписи, або інші дані, що дають змогу ідентифікувати осіб, які брали участь у їх складанні [1]. До складу основних облікових регістрів із систематизації інформації щодо експортно-імпортних операцій відносяться відомості по рахунках обліку розрахунків з іноземними покупцями та іноземними постачальниками. Раціональна система аналітичних рівнів бухгалтерського обліку вищевказаних операцій забезпечить високий рівень інформативного підґрунтя та обґрунтованості прийняття управлінських рішень у зазначеній сфері.

Документування виступає одним із найважливіших складових бухгалтерського обліку, здатних забезпечити повноту та достовірність відповідних облікових даних. Побудова якісного та раціонального механізму документального відображення експортно-імпортних операцій, що відповідатиме не лише вимогам законодавства, а й особливостям діяльності підприємства, обумовить ефективність прийняття управлінських рішень в сфері зовнішньоекономічних відносин.

Література: 1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: за станом на 30.09.2015 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Положення про митні декларації: за станом на 13.08.2014 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – від 21.05.2012 № 450. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-%D0%BF/page>



Зубко О.В.

кандидат економічних наук, старший
викладач кафедри міжнародної
економіки

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Пучкова М.Е.

студентка 4 курсу напрямку підготовки
«Економіка підприємства»

НАСЛІДКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ ДО ЄС

В умовах політичної нестабільності, глибокої економічної кризи, соціальної напруженості масштаби трудової міграції активно зростають. Зважаючи на загострення ситуації в країні, все більше українців змушені шукати роботу за межами українського кордону. За неофіційними даними закордоном у різних сферах діяльності працевлаштовано близько 7 млн. українців, а за офіційними даними - від 1 до 4 млн. українців. Характерною ознакою міжнародних економічних відносин сьогодні є інтелектуальний потенціал. Для України інтелектуальна міграція є реальною загрозою соціально-економічному розвитку, тому дана проблема потребує детального аналізу та визначення наслідків таких міграційних процесів як для України, так і для країн ЄС.

Метою дослідження є дослідження динаміки інтелектуальної міграції та визначення наслідків такої міграції для України та ЄС.

В умовах глобальної інтеграції Україна займає провідне місце поміж країн-донорів, що постачають інтелектуальні трудові ресурси та некваліфікованих мігрантів. Більшість розвинених країн світу проводять політику, що ґрунтується на привабленні інтелектуального мігранта - особи, що має науковий ступінь кандидата або доктора наук, виїжджає закордон з власної волі або за запрошенням, працює переважно у високоінтелектуальних сферах: освіта, наука, ІКТ [1]. Такі країни дбають не лише про акумуляцію, розвиток та якісне зростання власних інтелектуальних ресурсів, активно відкриваючи науково-технологічні парки, науково-дослідні лабораторії, вкладаючи кошти у навчальні та наукові установи, але й активно формують попит на іноземних спеціалістів.

Масштаби інтелектуальної трудової міграції українських вчених до Європейського союзу та інших країн щороку збільшуються. За результатами соціологічного опитування UBR найбільш привабливими для інтелектуального мігранта є країни ЄС (43,3% учасників соціологічного опитування) та США (42%) [5]. Згідно даних Державної служби статистики України, за роки незалежності на постійне місце проживання та на роботу закордон виїхало близько 1290 кандидатів і 332 докторів наук [3, 4]. Динаміка інтелектуальної міграції за 2010-2013 роки має висхідну тенденцію, тобто для України характерним є вимивання інтелектуального потенціалу нації (рис. 1).

Інтелектуальна міграція, як і будь-який інший вид міграції спричинена низкою економічних, політичних, соціальних факторів впливу. Найвагоміша причина такої міграції в Україні, окрім низького рівня оплати праці, є глибока криза вітчизняної науки, також не менш важливими є прагнення до життя в економічно-стабільному суспільстві, неможливість працевлаштування за фахом та політична нестабільність.

Аналізуючи наслідки міграції інтелектуальних трудових ресурсів науковці не можуть дійти єдиного висновку. Для України негативними наслідками від інтелектуальної міграції є:

- втрата наймобільнішої і конкурентоспроможної частини кадрового потенціалу країни;
- зниження продуктивності праці, що призводить до зростання вартості вироблених товарів та зниження рівня конкурентоспроможності країни на світовому ринку;
- посилення відставання в технологічному розвитку;
- поглиблення демографічної кризи;
- економічні втрати, через міграцію науковців, складають приблизно 36 млрд. дол. - вартість навчання, потенційна вартість їх роботи та винаходів [2].

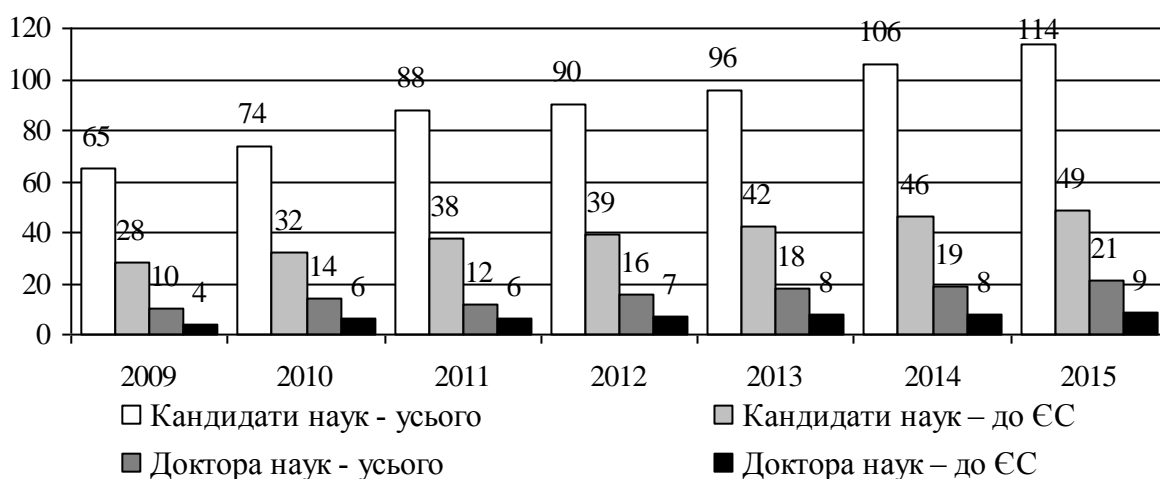


Рис. 1. Динаміка розвитку інтелектуальної міграції з України у 2009-2013 рр., осіб
Джерело: [3]

Серед позитивних наслідків інтелектуальної міграції для України можна виділити наступні:

- фахівці, повертаючись на батьківщину, використовують у своїй науково-технічній діяльності отримані знання, вміння та закордонний досвід;
- висококваліфіковані працівники, що мігрують до розвинених країн, надалі можуть сприяти припливу в Україну інвестицій, технологій, ідей, інноваційних методів ведення бізнесу;
- тимчасовий виїзд та участь студентів і вчених у різних дослідних проектах та спільних наукових програмах України та ЄС сприяє інтеграції країни до світового наукового співтовариства.

Для країн ЄС, що залучають українські інтелектуальні ресурси, також є позитивні і негативні наслідки від даного процесу, які проявляються у різний спосіб, залежно від тривалості періоду міграції. Позитивним ефектом є те, що державареципієнт витрачає менше коштів на оплату праці таких вчених, країні не потрібно витрачати кошти та час на навчання майбутнього науковця, а одразу отримуючи прямий економічний результат від працевлаштування інтелектуального мігранта, результати діяльності інтелектуальних мігрантів сприяють зменшенню рівня витрат на виробництво. Негативний вплив такої міграції відображається у посиленні соціальної напруги, підвищенні ризику виникнення міжетнічних, міжнаціональних конфліктів, збільшенні державних видатків на соціальний захист мігрантів та в перерахуванні частини доходів мігрантів за кордон у вигляді переказів..

Для України інтелектуальна міграція є актуальною проблемою. На міжнародному ринку праці Україна сьогодні посідає одне з провідних місць серед донорів інтелектуальних кадрів та сприяє економічному розвитку країн світу, зокрема і країн ЄС. Криза української науки є головною причиною міграції трудових ресурсів за кордон та вкрай негативно позначається на розвитку національної економіки. Для стабілізації міграційних процесів українському уряду необхідно сформулювати єдиний механізм з регулювання міграції із врахуванням національних інтересів, співпрацювати з ЄС, сприяючи участі у різних міжнародних програмах інформаційного обміну задля підвищення кваліфікації вчених. Кінцевою ж метою має стати запровадження механізму спонукання до повернення інтелектуальних кадрів на батьківщину.

Література: 1. Бараник З.П. Інтелектуальна міграція як об'єкт статистичного дослідження / З.П. Бараник // Ефективна економіка. – 2014. - № 6. – С. 29-36 2. Пітюлич М.І. Новітні тенденції розвитку міжнародної трудової міграції та їх наслідки для України / М.І. Пітюлич // Вісник МДУ. – 2014. - №1. – С. 96-100 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: – <http://www.ukrstat.gov.ua/> 4. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/> 5. Український Бізнес Ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/>

Дем'янчук М.А.
кандидат економічних наук, старший
викладач кафедри економіки і
моделювання ринкових відносин

Атаманенко В.О.
студентка 2 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

Водяник Д.В.
студент 2 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДОВИХ БІРЖ СВІТУ

Економічний розвиток передбачає безперервний процес мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів. Активну участь у реалізації цих процесів виконує фондова біржа, діяльність якої передбачає організацію укладення угод з купівлі-продажу цінних паперів та їх похідних. Через це оцінка діяльності фондової біржі є важливим критерієм розвитку національної економіки будь-якої країни. Особливо важливе значення ця проблема набуває в контексті функціонування суб'єктів ринкової економіки, оскільки дозволяє визначити основні потреби учасників ринку та міру їхнього задоволення. Нині вітчизняна література не в повному обсязі передбачає використання єдиної комплексної оцінки рівня ефективності фондової біржі. Визначено, що пріоритетними критеріями при аналізі результатів біржової торгівлі є обґрунтування основних цілей розвитку біржової системи країни; визначення основних показників, за якими здійснюється оцінка ефективності; встановлення бази порівняння отриманих оцінок економічної ефективності.

Різні аспекти функціонування фондових бірж та дослідження тенденцій їх розвитку висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. А саме: Т. Берднікова, Н. Берзон, А. Берчала, А.Елдер, А. Килячков, Р. Кіосакі, Р. Колбі, Е. Найман, В. Павлова, В. Парсяка, В. Пасічника, В.Раровської, Р. Тьюлз В. Шелудько.

Метою роботи є дослідження діяльності фондових бірж світу на основі комплексного аналізу з урахуванням пріоритетних привілеїв.

Аналіз діяльності фондових бірж включає декілька показників. Одним із таких є капіталізація, за допомогою якого можна визначити ступінь масштабності роботи фондової біржі, скласти враження про впливовість і успішність того чи іншого біржового ринку. В табл. 1 та табл. 2 наведено сумарну капіталізацію фондових бірж по макрорегіонах та ТОП 20 фондових бірж за сумарною капіталізацією [1,2].

Таблиця 1. Сумарна капіталізація фондових бірж по макрорегіонах

Макрорегіон	Кількість бірж	Капіталізація трлн. дол. США
<u>Америка</u>	21	27125,919
<u>Азія</u>	44	20684,079
<u>Європа</u>	42	18127,410
<u>Африка</u>	21	1514,572
<u>Австралія і Океанія</u>	4	1406,547

Джерело: складено за даними [1].

З табл. 1 і табл. 2 видно, що Америка є найбільшою державою за капіталізацією фондових бірж (близько \$ 27 трлн). За даними Bank of America, капіталізація американського ринку становить 52% від світового, що є максимальним значенням з 1980 років. Значущими за обсягами капіталізації виявилися країни Західної Європи: капіталізація ринків Німеччини, Швейцарії та Франції знаходиться приблизно на одному рівні від 1,0 трлн. дол. до 1,3 трлн. дол. Японія за розмірами обігнала Китай і Австралію. Російська Федерація на фондовій карті світу зменшилася до розмірів Фінляндії, поступившись за розмірами таким країнам, як Італія та Іспанія. Капіталізація українського ринку становить приблизно \$ 150 млрд. [3].

Таблиця 2. Топ 20 фондових бірж за сумарною капіталізацією

Назва	Капіталізація трлн. дол. США	Назва	Капіталізація трлн. дол. США
New York Stock Exchange (США)	17006,535	Shenzhen Stock Exchange (Німеччина)	1510,124
NASDAQ (США)	5997,512	Frankfurt Stock Exchange (Німеччина)	1486,000
Tokyo Stock Exchange (Японія)	4420,864	Nagoya Stock Exchange (Японія)	1453,174
Euronext (Європа)	3442,570	Saint Petersburg Exchange (Росія)	1380,000
London Stock Exchange (Велика Британія)	3396,000	Australian Securities Exchange (Австралія)	1297,636
Hong Kong Stock Exchange (Китай)	2958,479	Korea Exchange (Північна Корея)	1183,335
Shanghai Stock Exchange (Китай)	2414,391	Bombay Stock Exchange (Індія)	1076,434
Toronto Stock Exchange (Канада)	2034,316	National Stock Exchange of India (Індія)	1051,916
Euronext Paris (Франція)	1630,451	Bovespa (Бразилія)	911,137
SIX Swiss Exchange (Швейцарія)	1513,855	Johannesburg Stock Exchange (ПАР)	866,171

Джерело: складено за даними [2].

Український фондовий ринок характеризується низьким рівнем капіталізації, що не сприяє виконанню ним основної функції, пов'язаної з задоволенням потреб підприємств та бюджетів різних рівнів у довгострокових фінансових ресурсах та задоволенням потреб інвесторів у розміщенні ними інвестиційного капіталу. Така ситуація пов'язана з відсутністю достатньої пропозиції інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризиковості, ліквідності та захищеності, а також відносно незначним обсягом інвестиційного капіталу.

Другим показником, який демонструє рейтинг популярності фондових бірж серед компаній є рейтинг фондових бірж по лістингу. Аналізуючи рис.1, можна зробити висновок, що найбільш розвиненою є Бомбейська фондова біржа (BSE) У 2015 році BSE займає 17 місце в рейтингу провідних фондових бірж світу за розміром ринкової капіталізації і перше по лістингу. А найменш розвиненою є Франкфуртська фондова біржа (FSE).

В Україні лістинг поки не має значного впливу на оцінку якості цінних паперів як з точки зору інвестора, так і емітента. Однак у нормативних документах все частіше згадуються цінні папери, які пройшли ринкове котирування.

Розвиток процесу лістингу на вітчизняному фондовому ринку в цілому відповідає світовій практиці. Так, на трьох найбільших біржах України встановлені такі якісні критерії, як кількість акцій в обігу і термін, а на двох з них - мінімальний розмір статутного капіталу.

Разом з тим спостерігається певна неухважність за показниками, які прийняті за критерій лістингу як у кількісному (від семи до трьох), так і якісному відношенні. Це відрізняє процедуру лістингу на вітчизняних фондових біржах від допуску цінних паперів до облікової біржової торгівлі акціями в розвинених країнах, де критерії лістингу в основному уніфіковані. Вони не однакові, що особливо чітко простежується при їх порівнянні на біржах країн з розвиненим фондовим ринком і біржах України [4].



Рис. 1. ТОП 20 бірж по лістингу

Після дослідження і проведення комплексного аналізу фондових бірж світу, можна зробити висновок, що передові фінансові біржі світу за рівнем капіталізації, не завжди посідають перші місця у рейтингу за лістингом. Щодо України, то перспективи розвитку ефективної діяльності фондових бірж повинні відбуватися через: удосконалення механізмів захисту прав інвесторів, розвиток інструментів ринку коштовних паперів, зосередження укладення договорів купівлі-продажу цінних паперів на фондових біржах та інших організаторах торгівлі цінними паперами, але на нашу думку, найважливішим показником все ж таки є рівень капіталізації.

Література: 1. Рейтинг фондових бірж світу по капіталізації та лістингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forexmaster.ru/lib/se/eu.html#se>. 2. Рейтинг фондових бірж світу по капіталізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://quote.rbc.ru/topnews/2015/08/13/34418260.html>. 3. Річна звітність щодо діяльності Фондового ринку 2007-2015 рр. (таблиця) // Офіційний сайт комісії с цінних паперів та фондового. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>. 4. Процедура лістингу на фондовому ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.su/birz_d/8-7.htm.

Редзюк Є.В.
кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник
сектору міжнародних фінансових досліджень
ДП «Інститут економіки і прогнозування» НАН України,
м. Київ, Україна

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ, ДЕРЖАВНЕ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ І СТАН НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

Формування в сучасних умовах національної валютно-фінансової політики держави суттєво впливає на її економіку і стан національного фондового ринку. Взаємозв'язок між валютно-фінансовою політикою конкретної країни світу та її фондовим ринком обумовлений процесами фінансової глобалізації, інвестиційно-фінансовими каналами зв'язку, які функціонують в державі, об'єктивними

економічними законами та людськими соціально-психологічними мотивами. Тому вивчення рівня і форм впливу глобалізації на валютно-фінансову політику держави та на стан національного фондового ринку є актуальним і необхідним завданням для обґрунтування успішної макроекономічної та фінансової політики держави.

Мета - враховуючи швидкоплинні та непередбачувані дії фінансової глобалізації у світі є необхідність розкрити у авторських наукових дослідженнях нові, або оновлені рішення, пропозиції та ідеї щодо обґрунтування більш зваженої і ефективної державної політики при регулюванні національної валютно-фінансової системи та її національного фондового ринку.

Глобалізація суттєво вплинула на національну валютно-фінансову політику держав у світі. Так, розвинуті країни світу, що мають вільноконвертовані валюти під тиском глобальних змін і правил дещо зменшили вплив на валютний ринок. Їх політика стала більш публічною, прогнозованою, націленою не тільки на внутрішнього громадянина і товаровиробника, але й в значній мірі орієнтується на міжнародних інвесторів, які мають суттєві інтереси та вкладення у цій відповідній валюті. Крім того, стрімкий розвиток інформаційно-електронних та комунікаційних систем на початку 2000-х рр., розвиток електронної торгівлі, звуження спредів на торгівлю валютними парами, прозорість та демократичність доступу до торгів вплинуло на стрімке зростання середньоденного обороту світового валютного ринку. Середньоденний обсяг світового валютного ринку в квітні 2004 року склав 1,88 трлн. дол. США, а в квітні 2007 року – 3,2 трлн. дол. США, при цьому в серпні-вересні 2007 року зріс до 4,5-5 трлн. дол. США. В 2008 році цей показник склав приблизно 3 трлн. дол. США, а станом на початок 2015 року зріс до 4,5 трлн. дол. США, що свідчить про активне відновлення і розвиток світової валютно-фінансової системи та глобалізованих торгово-економічних зв'язків у світі [1].

Світові фондові ринки розвинених країн світу та країн, що розвиваються також мають схожі тенденції і в значній мірі синхронно зростають зі світовим валютним ринком. При цьому під час фінансово-економічної кризи цей взаємозв'язок також суттєво корелюється.

В основному валютний і фондовий ринки світу розвиваються, контролюються і функціонують завдяки розвиненим країнам світу. Країни, що розвиваються та країни з ринками, що формуються мають обмежений вплив на ці два системоутворюючі глобальні фінансові ринки. В останні 10-15 років, як виключення можна виділити тільки Китай та Індію, як країни, що суттєво інтегрувались у міжнародні валютно-фінансові відносини, завдяки системному зростанню ВВП (особливо це стосується Китаю, ВВП якого щорічно зростає на 7-12%), і це в значній мірі вплинуло на рівень їх участі у міжнародній торгівлі, валютно-обмінних операціях, позначилось на обсягах інвестицій тощо [2,3,4].

Абсолютне домінування у світовій валютно-фінансовій системі США, країн ЄС та Японії, а також масштабність фінансових ринків цих країн підтверджує таблиця 1.

Таблиця 1. Розміри та структура фінансового ринку найбільш розвинутих країн світу (США, країни Єврозони, Японія) в 2013 році, трлн. дол. США і % до ВВП

Сегменти ринку	США	Країни Єврозони	Японія
Капіталізація ринку акцій, % до ВВП	283,90	47,95	22,40
Капіталізація ринку акцій, трлн. дол. США	16,86	5,85	3,64
Банківські активи, % до ВВП	249,65	286,84	75,87
Банківські активи, трлн. дол. США	14,82	34,97	12,32
Борговий ринок, % до ВВП	283,90	179,0	22,40
Борговий ринок, трлн. дол. США	16,86	21,82	3,64
Сукупні фінансові активи, % до ВВП	66,87	62,64	30,56
Сукупні фінансові активи, трлн. дол. США	1126,31	513,81	188,10

Джерело: дані Організації економічної співпраці і розвитку, Євростату, Міжнародного валютного фонду і Європейського центрального банку

З табл. 1 видно, що США є лідерами на ринку акцій, а банківська система, яка в основному обслуговує борговий і кредитний ринки в світі найбільш розвинена і домінує в країнах Єврозони. Крім того, за сукупними фінансовими активами США на сучасному етапі розвитку світової економіки є домінуючим абсолютним лідером у світі. Відзначимо й таку особливість, що структурно всі ринки представлені в цих трьох країнах та є розвинені.

Існуючі тенденції на глобалізованих фінансових ринках обумовлюють врахування на національному рівні важливості для країни, що інтегрована у світові ринки капіталу, як валютно-фінансової політики держави, так і регулювання стану фондового ринку. Глобалізація та інтернаціоналізація фінансів вимагає на рівні державного регулювання забезпечувати транспарентні, прозорі та уніфіковані за міжнародними стандартами умови для функціонування різних сегментів фінансового ринку (валютний ринок, ринок акцій, ринок облігацій, кредитний ринок тощо); крім цього необхідно проводити зважену грошово-кредитну, валютну та інфляційну політику, яка б сприяла у довгостроковій перспективі ціновій стабільності, соціально-економічному зростанню та залученню широкого кола інвесторів та кредиторів.

Як показує попередній аналіз, досягнути означеного в сучасних умовах можуть тільки економічно розвинуті країни світу, такі, як ЄС, США, Японія, в меншій мірі Китай та Індія, а інші країни світу мають недостатньо розвинений фінансовий, інтелектуальний та промисловий потенціал, щоб проводити повноцінну зважену фінансову політику і досягати бажаної цінової стабільності й соціально-економічних показників. Сучасний розвиток для країн є складним і структурним процесом, в якому, на наш погляд, фінансовий сектор займає важливу, але похідну і обслуговуючу роль по відношенню до політичних, економічних, соціальних заходів та при створенні умов для розвитку конкурентоспроможних бізнес-структур.

Наявність конкурентоспроможних бізнес-структур в країнах з ринками, що формуються та в розвиваючихся країнах асоціюється з наявністю фондової біржі та її прозорим, ефективним функціонуванням. Для стабільного функціонування національного фондового ринку, перш за все, ведеться зважена грошово-кредитна, валютна, фінансова політика з подолання цінової та валютної нестабільності метою якої є забезпечення загальних цільових макроекономічних показників. Крім того, потрібно вживати заходів, які спрямовані на підвищення передбачуваності курсу національної валюти з використанням режиму регульованого плавання і зниження темпів інфляції. У зв'язку з цим, на нашу думку, недоцільно вводити режим вільно плаваючого курсу для валют країн з формуючимся ринком, так як в даний час економіка країн з ринками, що формуються не готові до таких заходів. Повна лібералізація та плаваючий курс буде постійно «давити» на національну валюту (при кризах, зовнішньоторговельних дисбалансах, платіжних «розривах»), що в свою чергу сприятиме перетоку заощаджень у іноземну вільноконвертовану валюту, тіньове накопичення заощаджень, суттєве звуження національного фінансового ринку та надання інвестицій під завищені (з урахуванням інфляції) відсотки, як наслідок – зниження бізнес-активності, згорання операцій на фондовому ринку та зубожіння населення у відповідній країні.

Фондовий ринок тісно взаємопов'язаний з валютним ринком, а тому незначні коливання на одному ринку миттєво відображаються і на іншому (процентні ставки центрального банку; банківські ставки і комісії; вихід на міжнародні ринки капіталу по суверенним бондам; ставки під заставу; рівень цін і динаміка їх змін; рівень і валюта заробітних плат, динаміка їх змін тощо).

Ринок цінних паперів суттєво глобалізований і взаємопов'язаний з валютним ринком, він швидко реагує на зміни у державному валютно-курсовому регулюванні. Завдяки таким заходам регулюється ліквідність, рівень інфляції, рівень інвестицій, вартість грошей у часі. Всі ці чинники суттєво і одночасно впливають на стан, як фондового ринку, так і валютного ринку й залежать в основному від збалансованої, націленої на розвиток економіки державної політики на фінансовому ринку. При правильному використанні даних інструментів можна суттєво заощадити на міжнародному кредитуванні, знизити валютні ризики і бюджетний дефіцит, побудувати ефективні канали інвестування в економіку, поживити бізнес-процеси в країні, суттєво покращити інфраструктуру завдяки цільовому та заохочувальному інвестуванню, зменшити рівень безробіття тощо. При відсутності стратегії державного управління валютним ринком та відсутності чіткої державної політики щодо валютного регулювання знищується не тільки національна платіжна одиниця та довіра до неї, а напряду через фондовий ринок швидко зменшуються суттєві обсяги інвестицій в дану країну, відлякуються міжнародні інвестори, зменшується заможність і можливості вітчизняних банків та фінансових компаній, унеможлиблюється встановлення справедливої ціни на інвестовані кошти, фонди, нерухомість, земельні ділянки тощо. Головне, на наш погляд, в країнах зі слабким інституційним середовищем вилучаються суттєві кошти із офіційного обороту фінансово-інвестиційного ринку, які трансформуються і перетікають до тіньової економіки, тіньових бізнес-процесів та тіньового накопичення коштів.

Література: 1. Мишина В. Ю., Абрамов Д. О. Основные направления развития валютного рынка России // журнал «ДЕНЬГИ И КРЕДИТ» // Информационно-аналитические материалы // 4/2015 // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/mishina_04_15.pdf 2. Organization of Economic Co-operation and development (OECD). Factbook [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index> 3. International Monetary Fund [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm> 4. World federation of exchanges // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/statistics>

Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Хрущ Н.А.

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри фінансів
та банківської справи

*Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ФОРМУВАННЯ НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Сучасні підприємства різних галузей функціонують в умовах невизначеності і динамічності соціально-економічного середовища. Сьогодні формування та рівень розвитку інформації, інформаційних ресурсів та всього інформаційного простору є основою та головною характеристикою розвитку будь-якої соціально-економічної системи на макро- та мікрорівні. Економічний та політичний тиск, що чиниться, внутрішні потреби в розвитку технологій та інші фактори створюють потенційну загрозу для ефективного функціонування підприємств і тому процес безперервної трансформації підприємства та управління цими перетвореннями є життєво необхідним. Інструментом ефективного управління перетвореннями бізнес-процесів на підприємстві різного масштабу виступають сучасні інформаційні системи та інформаційні технології.

Впровадження інформаційних і комунікаційних технологій порушує організаційну стабільність підприємств і націлює їх пошук та формування нових організаційних структур, які дозволять підвищити їх конкурентоспроможність.

Віртуальне підприємство – це добровільна тимчасова форма кооперації декількох, як правило, незалежних партнерів (підприємств, інститутів, окремих осіб), яка завдяки оптимізації системи виробництва вигод забезпечує велику вигоду клієнтам.

Передумовою створення віртуального підприємства є надходження ринкового замовлення. Для виконання замовлення створюється віртуальна мережа, яка складається із учасників (партнерів) по виробництву товарів та послуг. Всі учасники мережі в межах своєї ключової компетенції надають у розпорядження сітьового підприємства необхідні ресурси та визначають свої можливості (кадри, сировина, структури управління, фінансові та інші ресурси, “ноу-хау”, спеціальні знання та права в тій чи іншій галузі та інші). За допомогою електронно-технічних засобів надаються інформаційно-комунікаційні послуги і виконується ринкове замовлення. У випадку наступних замовлень на базі існуючого підприємницького пула створюються нові віртуальні сітьові конфігурації.

Звичайно, що повністю віртуального підприємства, тобто що не має базових структур, бути не може. В межах віртуального підприємства інтенсивно взаємодіють реально існуючі спеціалісти та підрозділи різних підприємств, завдяки новим інформаційним та комунікаційним технологіям. Їх взаємодія направлена на підвищення рівня кооперації та координації підприємств, з метою досягнення конкурентоспроможності продукції, що випускається і в кінцевому варіанті – прибутку. Таке підприємство повністю орієнтоване на споживача, його основна характеристика – швидкість виконання замовлення (minimal time-to-market) і повне задоволення потреб клієнта.

Віртуальне підприємство можна вважати підприємством (підприємством над підприємствами), що поєднує мету, ресурси, традиції та досвід декількох підприємств при розробці складних інноваційних проектів, чи при виробництві продукції світового рівня.

Підприємства нового типу є складною динамічною системою, яка має такі характерні ознаки: відкритість; розгалуженість та розподіл структури; гнучкість; автономність; пріоритет горизонтальних зв'язків; ресурсозбереженість та ін.

Важливою перевагою віртуального підприємства над традиційних є те, що для організації нового проекту потрібно обмежений стартовий капітал, оскільки більшість необхідних ресурсів буде залучатись на контрактній основі та оплачуватись по мірі надання послуг.

Підприємство, що впроваджує нові послуги, використовує інвестиції, персонал, інструменти та методології, які вже реально існують. А це, звичайно, сприяє зниженню капіталовкладень у три рази в порівнянні із тими, що необхідні для цієї мети традиційному підприємству. Ефективність віртуальних форм гарантується низьким рівнем зайнятості та раціональною структурою затрат. Сутність самої мережі дозволяє виключити дублювання компетентної робочої сили та потужностей, а за рахунок цього досягається зниження сукупних затрат на виробництво кінцевої продукції (послуги). Гнучкий характер мережі надає їй резервного потенціалу, оскільки нові організаційні структури можуть створюватися за необхідністю, залучаючи нові додаткові компетенції.

Створення віртуальних підприємств і тим самим розширення мережі електронного бізнесу є інноваційною концепцією. Створення віртуальних підприємств на Україні чи із участю вітчизняних товаровиробників є реальним кроком вперед на шляху побудови ефективної системи корпоративного управління. Важливо те, що такі структури дозволять підвищити інвестиційний імідж нашої країни та дадуть можливість її подальшої міжнародної інтеграції. Віртуальні підприємства можуть бути створені у вітчизняних умовах та здатні значно вплинути на рівень інвестиційної привабливості України. Від участі українських підприємців у електронному бізнесі можна отримати значний економічний ефект. В першу чергу, вітчизняні підприємства отримають: доступ до світового ринку товарів та послуг; можливість реалізувати свою продукцію чи надати послуги; можливість реалізувати свої знання; можливість залучення нових потенційних споживачів; інші переваги та можливості.

Звичайно, окремі проблеми у створенні сітьових (мережевих) структур можна вважати хворобою росту, яка притаманна будь-якій інноваційній концепції. Соціальні ж наслідки створення сітьових підприємств (віртуалізації) можна уявити вже сьогодні. Можливо, що на зміну класичної моделі індустріального суспільства прийде не інформаційне, а суспільство, що не знає меж.

Дем'янчук М.А.

кандидат економічних наук, старший
викладач кафедри економіки і моделювання
ринкових відносин

Фітяк О.Б.

студентка 4 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ІНІЦІАТИВИ БАНКІВ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКУ

У зв'язку з складною економічною ситуацією, яка проявляється в інфляційному тиску, постійних змінах курсу валют, збільшенні безробіття, закритті банківських установ, потенційний працівник готовий найматися в будь-яку структуру, щоб тільки отримати робоче місце. Це призводить до зниження фінансової активності населення,

а як наслідок з'являються значні проблеми в управлінні трудовими ресурсами комерційного банку, його фінансовими та матеріальними потоками зокрема, що є дуже важливим питанням сучасності.

Проблеми менеджменту персоналу банку були порушені у працях І.І. Бажана, А.Т. Головка, В.І. Грушко, А.В.Калини, Л.І. Михайлова, М.В. Посмітної, Я.Ю. Сокольвак та інших. Разом з тим, при дослідженні системи управління персоналом банку необґрунтовано залишаються поза увагою науковців питання стратегічних ініціатив комерційних банків у сфері управління персоналом, що і є метою даного дослідження.

В сучасних умовах докорінно змінюється система взаємовідносин між працедавцями й працівниками в ринковій економіці у всіх сферах народного господарства, у тому числі у банківській системі. Тому постає питання наукового обґрунтування ефективного розвитку персоналу в банках. Розвиток персоналу в сучасних банках обумовлений системою правових, організаційних, економічних, технічних, інформаційних та психологічних вимог. Працівники сучасного банку повинні [4, с.39]: *знати* принципи функціонування банківської системи, принципові основи роботи з кадрами, функціональну структуру апарата управління, основи менеджменту, досвід управління банківськими установами; *уміти* раціоналізувати власну організацію, координувати й контролювати роботу виконавців, працювати у команді, впроваджувати провідний досвід управління банківськими установами, постійно самоудосконалюватися; володіти вагомими особистими цінностями, схильністю й навичками до самостійного вирішення проблем, винахідливістю й прагненням до інноваційних рішень, здібностями до управлінської роботи, умінням навчати, розвивати підлеглих.

Управління розвитком професійної компетенції персоналу в сучасних банках відбувається в декількох напрямках: навчання персоналу та підвищення його кваліфікації; розвиток організаційної культури банку; робота з резервом кадрів для висування на керівні посади. Вихідним пунктом управління професійною компетенцією працівників банку є наявність чіткого опису всіх посад у системі банку, вимоги до яких реалізуються в посадових інструкціях.

Тому метою управління персоналом банку має полягати в формуванні єдиного підходу до кадрової політики, що дозволить створити комплексну систему управління людськими ресурсами, оптимізувати функції управління персоналом та сформувати комплексну систему мотивації (рис. 1).



Рис. 1. Стратегічні ініціативи комерційних банків
Джерело: сформовано авторами на основі даних [2, 3]

Оскільки успішність виконання покладених на працівників завдань визначається психологічною підготовкою банківського персоналу, рівнем колективної мотивації до взаємодії та спільної діяльності, оптимальним стилем управління, можна виділити такі методи ефективного впливу на діяльність банківського персоналу [1, с. 54]:

1. Матеріальні – інструментами яких є заробітна плата, премії, матеріальні пільги, виплати і т. д.

2. Адміністративні – обов'язкове виконання норм, інструкцій, дисциплінарних вимог та рішень вищого керівництва.

3 Соціально-психологічні – система засобів впливу на процеси формування і розвитку трудових колективів та окремих працівників, яка включає в себе соціальні норми, що встановлюють правила поведінки, заходи щодо підтримання соціальної справедливості у колективі, гармонізацію соціальних відносин між працівниками, встановлення сприятливого соціально-психологічного клімату.

Важливим моментом у розвитку системи стратегічного управління персоналом банку є безперервний процес внесення змін у цілі та її розбудову, відповідно до рівня технологічного потенціалу суспільства. Таке своєчасне коригування забезпечить системі високий рівень гнучкості, надасть їй значної ефективності у процесі взаємодії керованої і керуючої підсистем, забезпечить готовність до виконання завдань різного характеру та змісту, що ставить сучасне ринкове середовище під час конкурентної боротьби.

Література: 1. Мостенська Т.Л. Управління кадровим потенціалом сучасного банку / Т.Л. Мостенська, Я.Ю. Соколькова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 33. – С. 52–59. 2. Посмітна М.В. Проблеми трудової мотивації співробітників банку / М.В. Посмітна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2(45) – С. 286–289. 3. Салун М.М. Відтворення та модернізація трудового потенціалу підприємства (території): [монографія] / М.М. Салун. – Х.: ХНЕУ, 2011. – 236 с. 4. Сушко Н.М. Менеджмент персоналу в банках: Навч. пос./ – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 146 с.

Сергєєва О.С.

кандидат економічних наук,
ст. викладач кафедри банківської справи
*Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКІВ НА ОСНОВІ СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНОЇ МОДЕЛІ

Грошові потоки банків як об'єкт управління є складними, оскільки є результатом значної кількості операцій з різними кількісними та якісними параметрами, на які, в свою чергу, впливає значна кількість різноспрямованих екзогенних та ендогенних чинників.

За результатами дослідження нами визначено, що системні дослідження, присвячені управлінню грошовими потоками банків, практично відсутні.

Більшість науковців, а тощо В. А. Харченко [2], І. В. Пушкар, Д. Ю. Сидоренко [3], С. О. Кіюта [4], А. В. Гутова [5], А. О. Сінкіна [6], Ж. В. Гарбар та О. А. Кримець [1], В. З. Бугай [7], Л. С. Яструбецька [8], А. М. Поддєрьогін та Я. І. Невмержицький [9] управління грошовими потоками банків розглядають як за процесним так і за системним підходами.

Як свідчить аналіз підходи щодо розуміння сутності поняття «управління грошовими потоками банків», використовуючи системний підхід науковцями

пропонуються майже аналогічні визначення, за якими система управління грошовими потоками розглядається як певна сукупність елементів, склад яких різниться залежно від точки зору автора на зазначену проблематику.

Незважаючи на розгляд управління грошовими потоками як системи, в науковій літературі даної тематики домінує підхід, згідно з яким воно розглядається як цілеспрямований процес, з визначеною послідовністю дій (процесний підхід до управління).

Слід зазначити, що відмінність полягає лише в тому, яким чином науковцями здійснено структурування етапів управління грошовими потоками. За представленими підходами до визначення управління грошовими потоками банків за процесним підходом науковцями етапи управління ними ідентифікуються з основними функціями управління.

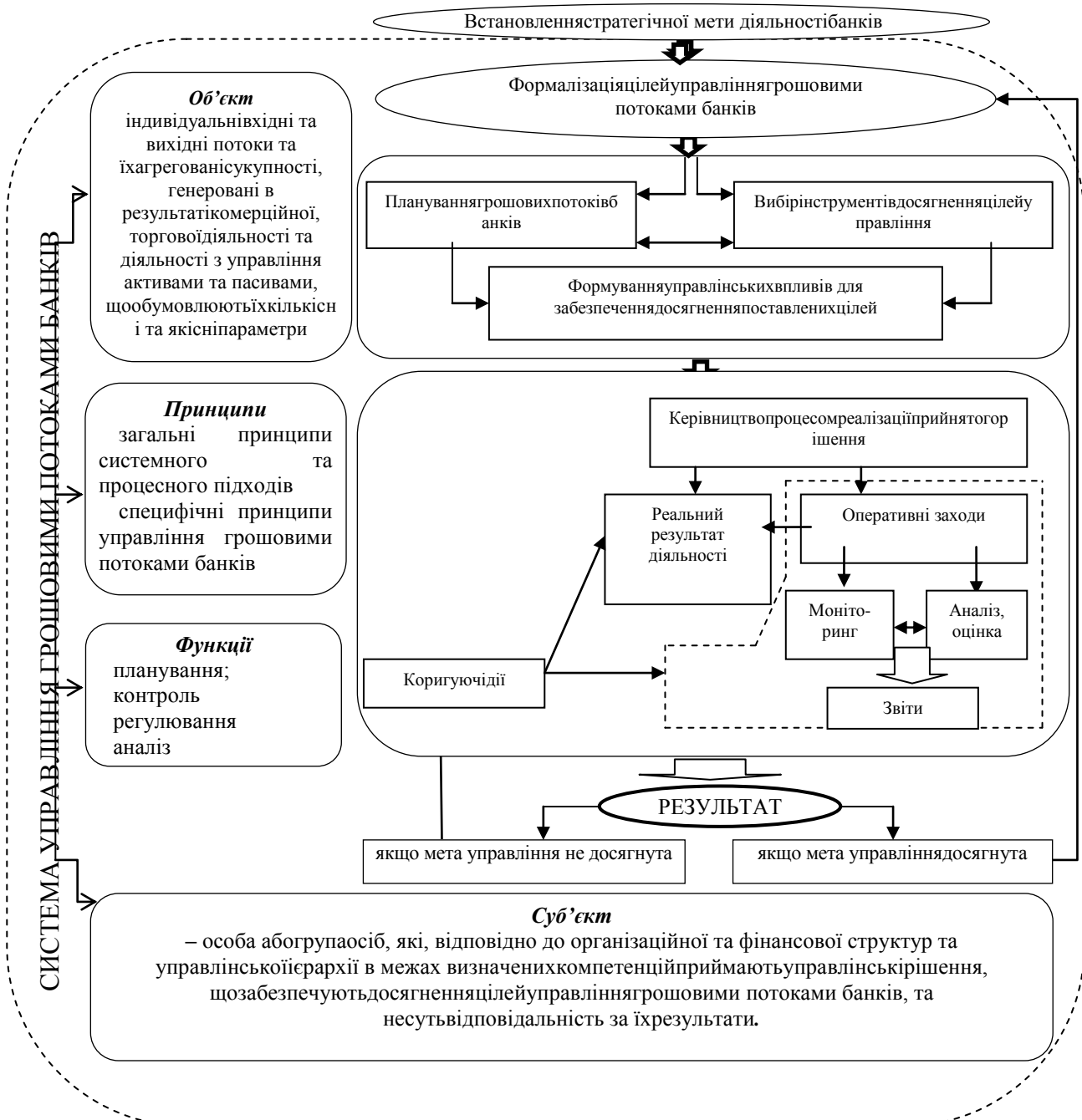


Рис. 1. Системно-процесна модель управління грошовими потоками банків [авторська розробка]

Узагальнююче зазначене, вважаємо, що в управлінні грошовими потоками банків має застосовуватись комплексний підхід, що дозволяє поєднати переваги процесного та системного підходів до управління – системно-процесне управління грошовими потоками банків.

Таким чином, системно-процесну модель управління грошовими потоками банків можна розглядати, як визначенням об'єкту управління (грошові потоки); суб'єктами управління (особа або група осіб, які, відповідно до організаційної та фінансової структур, їх управлінської ієрархії в межах визначених компетенцій приймають управлінські рішення, що забезпечують досягнення цілей управління грошовими потоками банків, та несуть відповідальність за їх результати); загальними принципами системного та процесного підходів до управління та специфічними принципами управління грошовими потоками банків; функціями управління (планування, контроль, регулювання, аналіз).

Застосування моделі дозволяє досягти стратегічних цілей їх діяльності без загрози втрати фінансової стійкості шляхом забезпечення збалансованості та максимальної економічної ефективності формування грошових потоків банків.

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що управління грошовими потоками банків – цілеспрямований багаторівневий вплив взаємопов'язаних між собою елементів підсистем управління на процес формування і подальшого регулювання їх кількісних та якісних параметрів, які забезпечують досягнення стратегій і цілей фінансового менеджменту в межах заданих величин ризиків, що генеруються ними, з дотриманням загальних та специфічних принципів.

Література: 1. Гарбар Ж. В. Концептуальні засади формування моделі управління грошовими потоками комерційного банку [Електронний ресурс] / Ж. В. Гарбар, О. А. Кринець. — Режим доступу до ресурсу: [http:// www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua). 2. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. — 2011. — № 1 (19). — С. 161—164. 3. Пушкар І.В. Створення системи управління грошовими потоками підприємства, як запорука фінансової стабільності підприємства [Електронний ресурс] / І.В.Пушкар, Д.Ю.Сидоренко — Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/7_134224.doc.htm. 4. Кіюта С.В. Особливості управління грошовими потоками підприємства [Електронний ресурс] / С.В.Кіюта — Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/6828/1/125.pdf>. 5. Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты [Електронний ресурс] / А.В.Гутова — Режим доступу до ресурсу: <http://www.finman.ru/articles/2004/4/2302.html>. 6. Синкина А. А. Управление денежными потоками (на примере промышленных предприятий Кемеровской области): дис. канд. эк. наук : 08.00.10 / Синкина Анастасия Александровна — Кемерово, 2006. — 167 с. 7. Бугай В.З. Фінансове планування і управління на підприємствах [Електронний ресурс] / В.З.Бугай — Режим доступу до ресурсу: http://p-for.com/book_200.html. 8. Яструбецька Л. С. Організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками промислових підприємств України : дис. канд. эк. наук : 08.02.03 — Львів, 2006. — 192 с. 9. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. — 2007. — №11. — С. 119—127.

Коваленко С.Б.

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Банковское дело»

*Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Российский экономический университет им Г.В. Плеханова»,
г. Саратов, Российская федерация*

Глазков И.С.

магистрант 2 курса направления
«Банковское дело»

РОЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ РЕКЛАМЫ

Успешная деятельность коммерческих банков во многом определяется доверием к ним со стороны банковской клиентуры, сложившимся имиджем банков. Важное значение в формировании позитивного образа банка отводится банковской рекламе. Она формирует представление потребителей банковских услуг о банке и оказываемых им услугах, сильных и слабых сторонах банка в сравнении с его конкурентами. В последние годы существенно увеличиваются затраты коммерческих банков на рекламные мероприятия [1, с.98].

Следует отметить, что банковская реклама является специфической отраслью рекламы. Она имеет особенности, отличающие ее от рекламы предприятий других отраслей. Эти особенности должны быть выявлены и учтены в рекламной деятельности банков.

Спорным и неоднозначным является вопрос об эффективности банковской рекламы. В этой связи должны быть изучены подходы к ее оценке, разработаны перспективные направления совершенствования рекламной деятельности коммерческого банка. Таким образом, тема исследования является востребованной и актуальной.

Изучение практических и теоретических аспектов банковской рекламной стратегии.

В результате исследования было установлено, что в законодательных актах и экономической литературе содержатся различные трактовки банковской рекламы. Объясняется это тем, что банковская реклама является достаточно многоплановым явлением и может быть рассмотрена с разных точек зрения [2, с.116].

Была принята следующая трактовка понятия банковская реклама - средство информации о банке или оказываемых им услугах, коммерческая пропаганда потребительских свойств предоставляемых услуг для клиентуры и достоинств деятельности банка, готовящие активного и потенциального клиента к расширению деловых контактов с банком.

Банковская реклама выступает особым направлением рекламной деятельности. Она имеет ряд специфических черт. Они определяются такими особенностями банковских услуг, как неосязаемость и сложность для восприятия, непостоянство или неодинаковость качества, несохраняемость, договорной характер, связь банковских услуг с деньгами, протяженность обслуживания во времени.

Для повышения эффективности рекламной деятельности любого коммерческого банка целесообразно сделать упор в рекламной стратегии на пропаганду его надежности. Позиционирование надежности банка и филиала еще в большей степени повысило бы доверие к ним со стороны клиентов.

Необходимо совершенствовать наиболее действенные (судя по опросам клиентов филиала) способы донесения рекламы филиала до клиентов: рекламу в местных газетах и личные контакты сотрудников филиала с действующими и потенциальными клиентами.

Реклама в газетах должна даваться на постоянной систематической основе. Через газету филиал должен поддерживать с клиентурой постоянный контакт. Клиенты не должны «забывать» о филиале.

Для привлечения внимания филиалу следует видоизменить форму объявлений (цветная печать, изменение формата объявлений, изменение шрифта, использование графических изображений).

Поскольку из-за загруженности основной работой сотрудники филиала не всегда могут уделить достаточно внимания клиентам банка для оказания им консультаций, целесообразно введение в филиале специализированной должности консультанта [3, с.321].

Реклама на стендах в офисе филиала должна оперативно обновляться. Шрифт рекламных объявлений должен быть доступным для восприятия.

Филиалу следует шире использовать в своей рекламной деятельности новые рекламные приемы, в частности рассылку рекламы на сотовые телефоны или на адреса электронной почты клиентов.

Руководству банка следует рассмотреть вопрос о предоставлении филиалу большей самостоятельности в реализации рекламной политики. В рамках выделяемого рекламного бюджета и большей самостоятельности филиал может реализовывать в регионе своего присутствия более эффективную рекламную политику.

Руководству филиала следует отходить от пассивности в проведении рекламной политики. В настоящее время филиал занимает определенную устойчивую нишу на местном рынке банковских услуг, имеет сложившийся устойчивый круг клиентуры. Однако возрастающая конкуренция на рынке банковских услуг и пассивность руководства филиала в проведении рекламной политики могут привести к потере филиалом завоеванных позиций на рынке.

В структуре маркетинговой службы банка целесообразно создание специализированного отдела рекламы. Сейчас рекламной деятельностью в банке и в филиале занимаются люди, не имеющие специального образования и весьма отдаленно представляющие себе специфику банковской рекламной деятельности [5, с.36].

Рекламный отдел мог бы выполнять следующие функции: разработка рекламной политики и рекламной стратегии банка; создание рекламной и сувенирной продукции; планирование рекламных кампаний; определение эффективности реализуемой рекламной политики; составление для руководства банка отчетов о проведенных рекламных кампаниях; работа с рекламными агентствами; оказание помощи и консультаций специалистам по рекламе в филиалах банка [4].

Финансовые затраты на создание рекламного отдела будут быстро окупаемыми, поскольку информацию о банке клиенты получают преимущественно через средства рекламы. Грамотно выстроенная рекламная политика будет способствовать как улучшению имиджа банка, так и росту его клиентской базы и улучшению финансовых результатов его деятельности.

Литература: 1. Александрова, Т.Г. Рынок банковских услуг / Т.Г. Александрова, О.В. Мещерякова. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 150 с. 2. Банки и банковское дело [Текст]/ Под ред. И.Т. Балабанова. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с. 3. Банковское дело: управление и технологии. Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 671 с. 4. Банковское дело / Под ред. В.И. Колесникова. – М.: "Финансы и статистика", 2004. – 480 с. 5. Балакирева, В.К. Коммерческие банки. Перспективы развития / В.К. Балакирева // Банковское дело. – 2002. – №5. – С. 34-41.

Алишарф И.А.М.

аспирант кафедры бизнес-администрирования и корпоративной безопасности
*Международный гуманитарный университет,
г. Одесса, Украина*

О МЕТОДАХ ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В последние годы здравоохранение все более полно вовлекается в экономический оборот общества, чему способствует активное функционирование медицинских учреждений на рыночных основах. Причем наблюдается все большая

зависимость здравоохранения от общего экономического состояния в стране: платежеспособность населения влияет на объемы платных услуг отрасли, а стабилизация в государственном секторе позволяет рассчитывать на развитие целевых программ, финансируемых государством.

Коренное реформирование здравоохранения, введение системы обязательного и добровольного медицинского страхования неизбежно сопровождаются развитием рыночных отношений в здравоохранении. В этих условиях вопросы предпринимательства и внедрения современного менеджмента приобретают особую актуальность.

Как известно, основной целью предпринимательства является получение прибыли, что возможно лишь при осуществлении эффективной хозяйственной деятельности. Но для того, чтобы деятельность оставалась эффективной и позитивно развивалась, необходим качественный менеджмент, который способен ориентировать систему управления на получение высоких результатов с наименьшими затратами ресурсов. Важным элементом менеджмента является система измерения и оценки состояния управляемого объекта. И возникшая в конце XX века теория управления эффективностью [1] отводит процессу измерения эффективности особое место.

В отличие от других секторов экономики, здравоохранение имеет особое социальное значение, и операционные процессы в медицинских учреждениях обладают уникальной отраслевой спецификой. Все это делает необходимым и важным составление специального набора измерителей эффективности для учреждений здравоохранения с использованием современной методологии управления эффективностью.

Целью данного исследования является построение адекватной системы измерителей эффективности работы медицинских учреждений, учитывающей специфику данной отрасли.

Эффективность здравоохранения, его служб и отдельных мероприятий измеряется совокупностью критериев и показателей, каждый из которых характеризует какую-либо сторону процесса медицинской деятельности.

Оценивая эффективность работы отдельных медицинских учреждений, на наш взгляд, целесообразно использовать *Ключевые индикаторы эффективности* (КПИ), которые были первоначально рассмотрены в качестве инструмента управления в методологии *Balanced Scorecard* (BSC)[2]. Однако, как отмечает Д. Парментер[3], КПИ является недостающим звеном между работой BSC и реальностью осуществления измерений эффективности в организации.

КПИ может быть определена как система заранее согласованных количественных измерителей, отражающих важнейшие факторы успеха предприятия. Её показатели отбираются и разрабатываются, чтобы помочь предприятию сосредоточиться (через его работников) на том, что необходимо сделать для достижения поставленных целей и быть успешным.

К. Бауэр [4] даёт следующее определение Ключевым индикаторам эффективности: «КПИ – это количественно измеряемый набор показателей (metrics), который отражает эффективность организации в достижении её целей и задач». Показатели КПИ выравнивают все уровни организации (филиалы, отделы и работников) с чётко определенными каскадными (иерархическими) целями и эталонами, чтобы повысить ответственность и обеспечить продвижение вперёд. КПИ ускоряет единое совместное планирование во всей организации, чтобы обеспечивать единство правил для всех работников. Успех любой программы управления эффективностью, таким образом, зависит от правильного выбора показателей КПИ. Выбор неправильного набора может привести к поведению, снижающему производительность, и лишь частично оптимизированным результатам.

Эффективность работы государственного медицинского учреждения, на наш взгляд, может определяться набором показателей КПИ, которые должны контролироваться управлениями здравоохранения местных органов власти: заболеваемостью, инвалидностью, демографическими и другими показателями.

Эффективность работы частного медицинского учреждения разумно будет определять исходя из такого показателя КРІ как размер полученной прибыли к сумме затрачиваемых ресурсов.

Эффективность работы отдельного врача, работающего в медицинском учреждении целесообразно измерять такими показателями КРІ как число выздоровевших пациентов, число повторных обращений и заболеваний, средними величинами, характеризующими улучшение состояния здоровья пациентов.

Расчет показателей эффективности в здравоохранении может осуществляться по следующим направлениям:

1. По виду эффективности: медицинская; социальная; экономическая.
2. По уровню: уровень работы врача; уровень работы подразделений; уровень работы медицинских учреждений; уровень работы отрасли здравоохранения; уровень народного хозяйства.
3. По этапам или разделам работы: на этапе предупреждения заболевания; на этапе лечения заболевания; на этапе реабилитации.
4. По объему работы: эффективность лечебно-профилактических мероприятий; эффективность медико-социальных программ.
5. По способу измерения результатов: через снижение потерь ресурсов; через экономию ресурсов; через дополнительно полученный результат; интегрированный показатель, который учитывает все результаты.
6. По затратам: по затратам общественного труда; суммарный показатель по затратам живого и общественного труда.
7. По форме показателей: нормативные показатели здоровья населения; показатели трудовых затрат; стоимостные показатели.

При оценке полученных показателей эффективности можно исходить из следующих критериев:

- 1) эталона показателя, к которому должны стремиться медицинские работники;
- 2) среднего показателя для лечебно-профилактического учреждения, отделения, территории;
- 3) динамики данного показателя у конкретного врача, в отделении, в ЛПУ.

Для того чтобы оценить эффективность работы с больными, то есть степень достижения конкретных результатов, лечащий врач и заведующий отделением в каждом конкретном случае планирует реально достижимый результат. Эталоны или стандарты конкретных результатов должны разрабатывать главные специалисты для каждого учреждения с учетом материально-технической базы, кадровых ресурсов, их квалификации и т.д.

Таким образом, в сложившихся условиях рыночной экономики для успешного развития сферы здравоохранения необходимо применение современных методов измерения эффективности работы медицинских учреждений. Отталкиваясь от соответствующих теоретических положений и методологии можно сформировать оптимальную для конкретного медицинского учреждения систему измерения эффективности. Однако, для ее успешной работы оптимального использования необходимы профессиональные менеджеры, которые должны заменить устаревшую категорию руководителей-специалистов – главных врачей и заведующих отделениями.

Литература: 1. Алшарф И.А.М. Управление эффективностью деятельности медицинских учреждений / И.А.М. Алшарф, А.Г. Гончарук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 8. – С. 17–21. 2. Гончарук А.Г. Управление эффективностью деятельности предприятия: учебник / А. Г. Гончарук. – Одесса: Астропринт, 2012. – 258 с. 3. Bauer K. The Power of Metrics: KPIs – The Metrics that Drive Performance Management / K. Bauer // DM Review. – 2004. – Vol. 14, № 9. – P. 63– 64. 4. Parmenter D. Key Performance Indicators (KPI): Developing, Implementing, and Using Winning KPIs / D. Parmenter. – New York: Wiley, 2010. – 320 p.

Федулова І.В.

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна

КОН'ЮНКТУРНИЙ АНАЛІЗ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Реалізація стратегічних завдань розвитку продовольчого ринку обумовлюється необхідністю забезпечення продовольчої безпеки країни, що вимагає дієвого кон'юнктурного дослідження задоволення потреб споживачів в якісних продовольчих товарах і адаптації вітчизняних товаровиробників до функціонування в умовах євроінтеграції та формування потужного експортного потенціалу.

Метою такого дослідження повинно стати визначення основних проблем і обґрунтування напрямів подальшого розвитку всіх продовольчих ринків включаючи їх взаємозв'язки.

Властивість підприємств створювати вартість значно залежить від ринків, на яких вони конкурують. Тому, щоб визначити основні проблеми, з якими вони стикаються, потрібно добре знати характер ринку, на якому приходиться працювати. Але через складність ринкової кон'юнктури дуже небезпечні будь-які спрощення. Так, підприємства, які займають стійкі позиції у високоприбуткових сегментах, завдяки ціновій конкуренції напевно зможуть досягти непоганих результатів. А виробники недорогої продукції повинні задля успіху уникати цінової конкуренції. 10%-ва норма прибутковості може бути нормальна для існування на ринку галузі побутової електроніки, але слабкою для галузі, що займається програмним забезпеченням. Ці основні відмінності виходять із характеру ринків. Завдяки розумінню основних рушійних сил ринку і завдяки такої організації власної структури, яка дозволить найкращим чином відповідати на виклики ринку, підприємства можуть досягти успіху. Саме оцінка відносної привабливості ринкових сегментів повинна спрямовувати підприємства на прийняття рішення про те, в які нововведення їй краще спрямовувати інвестиції і які навички розвивати, щоб досягти високої конкурентоспроможності на даному конкурентному ринку.

Кон'юнктурний аналіз ринку дає загальну якісну характеристику його стану (сприятлива або несприятлива кон'юнктура) і визначає кількісні параметри його попиту та пропозиції. Крім цього комплексне дослідження включає аналіз конкурентного середовища, ринкової інфраструктури та інституційної структури ринку, оцінку оптимальності територіального розміщення суб'єктів ринку, міжгалузевих і міжтериторіальних обмінів, а також оцінку ефективності управлінських рішень повноважних органів щодо розвитку даного ринку (рис. 1).

В [1] пропонується використання наступної системи методологічних принципів комплексного дослідження розвитку продовольчого ринку: цільоспрямованості; комплексності; системності; систематичності; динамічності; обліку територіальної специфіки; об'єктивності; ефективності. Використання даної системи принципів дозволить отримати більш повні уявлення про стан, тенденції та перспективи розвитку продовольчого ринку.

П.Т. Саблук визначив продовольчий ринок як сферу взаємодії суб'єктів ринку із забезпечення виробництва і вільного руху сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, технологій, засобів виробництва і послуг для агропромислового комплексу [26, с. 7].

В структурі продовольчого ринку слід виділити три основні елементи: суб'єкти; об'єкти; характер економічних відносин між суб'єктами. До суб'єктів продовольчого ринку слід віднести не тільки покупців і продавців, але й виробників продовольчої продукції. При цьому попит на продовольчому ринку проявляється у формі просторово розподілених потреб населення в продуктах харчування, підкріплених його фінансовими можливостями. Пропозиція на продовольчому ринку проявляється

у вигляді просторово розосередженої сукупності продовольчих товарів, які виробники можуть поставити на ринок при тому чи іншому рівні цін. Вона визначається безліччю факторів.



Рис. 1. Комплексне дослідження продовольчого ринку

Під об'єктами продовольчого ринку слід розуміти матеріальні блага (товари), які реалізуються виробниками продукції, здатні задовольнити потреби покупців в їжі. Об'єкт купівлі-продажу виступає і головним аргументом необхідності розмежування продовольчого і сільськогосподарського ринків, оскільки на першому можуть бути запропоновані товари, що не мають відношення до сільського господарства взагалі (газовані напої), а на ринку сільськогосподарської сировини можуть реалізовуватись і непродовольчі товари (корм для худоби, вовна і т. п.).

Характер економічних відносин, що виникають між суб'єктами ринка, визначається характером конкурентного середовища, яке представляє собою змагання виробників і продавців продовольчих товарів за залучення кінцевих споживачів і максимізацію прибутку. В цілому продовольчий ринок у світовому і навіть в державному масштабі відноситься до числа конкурентних. Однак для невеликих територій ступінь конкуренції значно зменшується. Розвиток конкурентного середовища визначається залежно від бар'єрів входу на даний ринок нових господарюючих суб'єктів.

Систематизація атрибутів-показників розвитку ринку подана в табл. 1.

Таблиця 1. Систематизація атрибутів розвитку продовольчого ринку

Структурні компоненти розвитку ринку	Елементи кожного структурного компоненту	Зміст елементів
1	2	3
Інтереси і уподобання споживачів	Робота зі споживачами	Організація взаємозв'язків зі споживачами і орієнтація інновацій на соціально-економічні вимоги споживачів; відкритість каналів інформації для споживачів; загальний обсяг ринку, місткість ринку; зміни споживчого попиту
	Взаємовідносини зі споживачами	Розвиток сфери торгівлі; індивідуалізм і динамізм поведінки споживачів; зміна і диференціація норм, цінностей, життєвих стилів, культури; показник прихильності (лояльності) споживачів

Продовження табл. 1

1	2	3
Рівень розвитку ринків	Ринок сировини і матеріалів	Сфера закупки організацією необхідних ресурсів; структура ринку, яка визначається специфікою товарів, кількістю постачальників; організація взаємозв'язків із постачальниками сировини і матеріалів
	Ринок технологій і науково-технічної інформації	Сфера розвитку фундаментальної і прикладної науки, яка визначається за допомогою показників патентно-ліцензійної і науково-технічної діяльності
	Фінансовий ринок	Зовнішнє джерело фінансування і організації: ринок грошей і ринок цінних паперів. Його структурують за різними критеріями: за сферами функціонування (позиковий або кредитний, фондовий, валютний); за терміном обігу фінансових засобів (грошовий ринок – короткостроковий, ринок капіталів – довгостроковий); за стадіями випуску і обертання (первісний ринок, вторинний ринок); по організації торгівлі фінансовими інструментами (організований і неорганізований).
	Ринок праці	Ринок робочої сили, кваліфікованого і некваліфікованого персоналу
	Ринок збуту	Сфера продаж продукту компанії. Облік прямих (пропонують подібний продукт) і непрямих (пропонують продукти субститути) конкурентів. Суттєвий елемент ринку - системи дистрибуції (доставка продукту до кінцевого споживача).
	Ринок бізнесів	Ринок, на якому продаються і покупаються компанії і бізнеси. Основним поняттям цього ринку є капіталізація (тобто ринкова вартість компанії).
Конкуренція і баланс конкурентних сил	Рівень ключових компетенцій	Можливості створювати нові види бізнесу за рахунок творчого комбінування навичок і умінь (технології + навчання + розповсюдження інформації) з точки зору зовнішнього середовища визначається потенціалом ринку і можливостями його зростання
	Рівень ключових продуктів	Можливості бути лідером в розробці нових функціональних характеристик і швидкості розробки продукції з точки зору зовнішнього середовища визначається рівнем технологічної інтенсивності в галузі
	Рівень готових продуктів	Конкуренція за ціною, витратами і якістю (показниками функціонування), боротьба за ринкову частку на ринку З точки зору зовнішнього середовища визначається часткою ринку підприємства в галузі і можливістю її розширення

Джерело: розроблено автором

Логіка дослідження розвитку продовольчого ринку розкривається у послідовності наступних дій: соціально-економічний аналіз динаміки розвитку продовольчого ринку; виокремлення основних параметрів, що визначають його розвиток (попит, пропозиція, ціна, тощо); визначення співвідношення попиту та пропозиції, які сформовані під впливом сукупності факторів та умов; визначення головних чинників впливу на основні параметри розвитку продовольчого ринку; розрахунок прогнозних показників основних параметрів розвитку продовольчого

ринку; опис загального сценарію розвитку продовольчого ринку на основі отриманих результатів прогнозування; надання рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування продовольчого ринку.

Література: 1. Зинчук, Г.М. Проблемы теории и практики развития продовольственного рынка [Текст] / Г. М. Зинчук. - Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. - 172 с. 2. Каблук П.Т. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : [практ. посіб.] / за ред. П. Т.Саблука. - К. : ІАЕ УААН, 2000. - 558 с.

Сургай О.В.

студентка 2 року навчання магістратури,
напрямок підготовки «Економіка підприємства»

*Харківський національний економічний університет імені С.Кузнеця
м. Харків, Україна*

МЕХАНІЗМ ВИБОРУ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Процеси трансформації економічних і ринкових відносин, що характеризуються зміною середовища, загостренням і посиленням конкурентної боротьби, вимагають від керівників підприємств розробки стратегій та прийняття ефективних управлінських рішень для підвищення конкурентного стану, завоювання нових ринків.

Більшість вітчизняних підприємств не відповідає вимогам ринкової економіки, що зумовлює необхідність розробки ефективного механізму формування їх конкурентної стратегії.

Теоретичними й методичними аспектами вибору конкурентної стратегії підприємства займалися такі науковці, як Г. Азоев, Б. Буркинський, Н.оГавкалова, Ф. Котлер, М. Портер, Д. Рікардо, Р. Фатхутдинов, С. Фішер та ін.

Незважаючи на достатньо широкий спектр питань, які були розглянуті вищенаведеними вченими, питання вибору конкурентної стратегії в нестабільних сучасних ринкових умовах залишається відкритим.

Мета: розробка механізму вибору конкурентної стратегії підприємства в нестабільних умовах ринкової економіки.

Формування ефективної конкурентної стратегії надає можливість підприємству займати лідируючі позиції на ринку та визначати шляхи досягнення перемоги в конкурентній боротьбі, за рахунок [1]: розробки стратегії вибору ринків; розробки стратегії конкуренції на вибраному ринку; досягнення переваг у цінovій конкуренції; ринкової спеціалізації; ринкової кооперації тощо.

За допомогою ефективної конкурентної стратегії підприємство має можливість визначити індикатори для порівняння позиції переваг підприємства з внутрішніми та зовнішніми конкурентами.

Спрямованість конкурентної стратегії полягає в забезпеченні стійких позицій підприємства на ринку та підтримці довгострокових конкурентних переваг, що складаються з підходів та напрямів для досягнення найкращих техніко-економічних показників.

Своєчасна реакція на зміни в галузі, в економіці в цілому, в політиці й інших значущих сферах, розробка конкурентоздатних заходів і дій може забезпечити міцну перевагу перед конкурентами за рахунок вирішення конкретних актуальних стратегічних проблем. Зміни та переорієнтування стратегій підприємств залежать від ринкового успіху або поразок [2]. Результати проведення ситуаційного аналізу показують наскільки конкурентна стратегія підприємства переможена або неефективна, тоді необхідно знайти кращу стратегію, яку не зможуть імітувати або обійти конкуренти.

Для розроблення чи зміни конкурентної стратегії підприємства необхідно постійно проводити стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, а саме, проводити аналіз сукупності зовнішніх факторів, які впливають або можуть вплинути на діяльність підприємства та не залежать від внутрішніх його переваг або недоліків.

Вибір конкурентної стратегії підприємства передбачає [3]: генерування альтернативних стратегій, які надають змогу досягти бажаних цілей; «доведення» до рівня адекватності цілям розвитку підприємства та вибір загальної стратегії; аналіз альтернатив у межах вибраної загальної конкурентної стратегії підприємства з метою наповнення її конкретним змістом.

Результати SWOT-аналізу показують переваги, що надаються однієї з альтернатив, яка найбільше задовольняє вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а також вибраним цілям його діяльності та є основою для прийняття ефективного управлінського рішення, яке уточнюється з використанням спеціальних підходів.

Вибір оптимальної конкурентної стратегії підприємства відбувається шляхом доповнення формального підходу творчим аналізом. Основні чинники, від яких залежить цей вибір – це: цілі підприємства; стан ринку та позицію підприємства на ньому; стратегії конкурентів; потенціал підприємства; продукцію та її особливості; конкурентні переваги підприємства; привабливість ринку; стадію ЖЦП; витрати на виробництво та збут продукції; ціннісні орієнтації керівництва тощо.

Водночас врахувати всі ці чинники при виборі конкурентної стратегії підприємства практично неможливо, тому звертають особливу увагу на його: цілі та фінансові ресурси; рівень ризику; інтереси вищого керівництва; досвід реалізації попередніх конкурентних стратегій; чинник часу.

Механізм реалізації конкурентної стратегії підприємства є циклічним процесом, до якого відносять [4]: стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; виявлення загроз і можливостей підприємства; вибір і формування конкурентної стратегії (якщо підприємство тільки сформоване чи намагається змінити стратегію); адаптацію обраної конкурентної стратегії до умов ринку, що швидко змінюються.

Зростає також усвідомлення того, що у високодинамічних конкурентних середовищах традиційний підхід до розробки конкурентних стратегій часто не дає бажаних результатів, і підприємства повинні орієнтуватись на більш динамічні концепції, так як основні умови змінюються раніше, ніж сформовані конкурентні стратегії впроваджуються.

Конкурентна стратегія повинна розроблятися за певною методикою, що забезпечуватиме контрольованість і керованість внутрішніх конкурентних факторів: інформаційних; ресурсних; фінансових; техніко-технологічних; маркетингових; організаційно-структурних.

Сукупність цих факторів є складовим елементом внутрішніх функціональних сфер формування конкурентних переваг і саме вона дозволить підприємству випередити своїх конкурентів. Але підприємству в сучасних умовах доцільно також приділяти увагу удосконаленню товарів, сервісному обслуговуванню, створенню іміджу тощо. Усе вище перелічене дозволить підприємству забезпечити стабільне отримання прибутку, завоювання прихильності споживачів, стати лідером на певному сегменті ринку.

Досягти переваги за всіма комерційними характеристиками і засобами їх просування на ринку є запорукою отримання переваг над конкурентами. При конкуренції необхідно вибирати пріоритети для формування конкурентної стратегії, які підкреслюють сильні сторони підприємства і відповідають тенденції ринкової ситуації.

Для того, щоб підприємство змогло «вижити» та «існувати» в сучасному ринковому середовищі, воно повинно мати конкурентні переваги, вести прозору конкурентну боротьбу, задовольняти різноманітні мінливі потреби споживачів краще, ніж це роблять конкуренти.

Не існує універсальної конкурентної стратегії; лише стратегія, узгоджена з умовами певної галузі, навичками і капіталом, якими володіє підприємство, може принести їй успіх.

Література: 1. Дикань В. Л. Стратегічне управління: навчальний посібник / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, І. В. Токмакова, О. В. Маковоз, О. В. Шраменко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 272 с. 2. Проценко В. М. Конкурентна стратегія машинобудівних підприємств: підходи до формування та реалізації / В. М. Проценко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія Технічний прогрес і ефективність виробництва : зб. наук. праць / Нац. техн. ун-т «ХПІ». – Х., 2014. – № 33 (1076). – С. 140–143. 3. Матвеев В. В. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства / В. В. Матвеев // Інтелект ХХІ. – 2014. – № 2. – С. 55–62. 4. Модели и методы аналитической поддержки принятия решений стратегического управления / Е. П. Ильина, И. П. Сеницын, О. А. Слабоспицкая, Т. Л. Яблокова // Проблемы програмування. – 2012. – № 2–3. – С. 270–280.

Скопенко Н.С.

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
*Національний університет харчових технологій,
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ ФАКТОРИ РИЗИКУ ПРИ ВИБОРІ ЦІЛЬОВОГО РИНКУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Від правильності вибору суб'єктом господарювання цільового ринку залежать майже всі параметри діяльності підприємства: обсяг пропозиції, цінова політика, конкурентоспроможність, можливості зростання та розвитку. Тому саме вибір оптимального цільового сегменту дозволяє уникнути більшості видів ризику, які притаманні господарській діяльності [4].

На сьогодні для більшості підприємств стає актуальним завдання аналізу споживчого ринку з метою виявлення запитів споживачів та розробки на основі результатів аналізу та можливостей підприємства нової продукції, яка буде користуватися попитом.

Серед основних методів аналізу споживчого ринку слід відзначити його сегментацію, яка є одним із найважливіших інструментів досліджень, спрямованих на виявлення ринкових можливостей розвитку, і тісно пов'язана з усіма їхніми напрямками. Якість сегментації обумовлює точність пошуку товаровиробником свого місця на ринку, від чого в остаточному підсумку залежить його успішна робота, успіх виведення на ринок і просування на ньому нової чи модернізованої продукції.

Процес пошуку цільового ринку складається із наступних етапів [4]: оцінка власних можливостей підприємства; визначення принципів і факторів сегментації; створення комплексу матричних моделей (функціональних карт); збір і аналіз інформації, яка характеризує ринки збуту продукції; визначення сегментів ринку та їх оцінка; збір і аналіз інформації щодо конкурентів; вибір цільових сегментів і вироблення пропозиції для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо варіантів розвитку підприємства.

Однак, слід зауважити, що прийняття рішень, пов'язаних із переорієнтуванням на нову продукцію, нові ринки (їх сегменти чи ніші), практично неминуче пов'язане із ризиком. Тому, приймаючи конкретні рішення, які спираються на результати ринкових досліджень, необхідно всебічно аналізувати можливий вплив чинників ризику як таких, що залежать від підприємства (внутрішні), так і тих, які перебувають за межами його компетенції (зовнішні).

Беручи до уваги викладене вище, доцільно розглянути питання оцінки ризику пошуку цільового ринку методом сегментації. Це необхідно для того, щоб враховувати результати оцінки ризику при формуванні висновків про доцільність орієнтації на певні сегменти ринку та прийняти відповідні управлінські рішення, обґрунтовано планувати комплекс заходів, спрямованих на зниження ступеня ризику, підвищуючи тим самим імовірність успіху на ринку продовольства.

Для кількісної оцінки ступеня ризику не завжди можливе використання традиційних підходів, коли відомі ймовірності настання несприятливих подій і можливі результати (втрати внаслідок неадекватного структурування ринку і, відповідно, неправильного вибору цільових сегментів ринку), оскільки одержати таку інформацію досить важко. Крім того, наявність елементів неповної визначеності і, внаслідок цього, імовірнісний характер дій чинників ризику на етапах пошуку цільового ринку, необхідність урахування всього комплексу різноспрямованих чинників ризику, які по-різному корелюють один із одним, викликають значні ускладнення при оцінці ризику.

У такому випадку доцільно використовувати підходи, які дозволяють оцінювати ризик в умовах неповної, неточної і суперечливої інформації. Даний методичний підхід ґрунтується на елементах факторного аналізу та нечіткої логіки [1-3, 5].

Розгляд ризиків процесу пошуку цільового ринку для нових товарів будемо проводити поетапно: сутність ризику → можливі наслідки → чинники (фактори) ризику (передумови, що збільшують або зменшують імовірність несприятливих подій).

В результаті дослідження виділено комплекс елементарних ризиків, які можуть виникнути на етапах вибору цільового ринку та основні чинники, що їх викликають. Аналіз кожного елементарного ризику наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Основні фактори ризику на етапах вибору цільового ринку підприємствами харчової промисловості

Сутність ризику	Можливі наслідки	Чинники (фактори) ризику
1	2	3
Етап 1. Оцінка власних можливостей підприємства		
неадекватна оцінка можливостей виробництва і збуту нової продукції	ускладнення чи неможливість виготовити заплановану номенклатуру виробів у визначеній кількості при заданій якості у встановлені терміни; важко чи неможливо довести нові товари до цільових споживачів	необ'єктивність аналізу; недооцінка чи переоцінка можливостей виробництва; недостатня кваліфікація персоналу; помилки в оцінці системи розподілу і руху ресурсів та товарів; езацікавленість каналів товароруху; технічні проблеми
Етап 2. Визначення принципів і факторів сегментації		
невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільового ринку прогнозованим; неадекватна стратегія виведення нової продукції на ринок	неправильний вибір цільових сегментів (ніш) ринку; товари не знаходять споживачів; невідповідність характеристик товару потребам споживачів; додаткові витрати на уточнюючі дослідження	недостатня кваліфікація персоналу; необ'єктивність аналізу і прийняття рішень; недостатня інформованість; недооцінка конкурентів; ігнорування місцевих умов і традицій у регіонах споживання
Етап 3. Створення комплексу матричних моделей (функціональних карт)		
невідповідність побудованих моделей структури,	матричні моделі не дають чіткого уявлення про структуру споживчого ринку;	неузгодженість у роботі між працівниками різних підрозділів; недостатня чи неправильна
розмірам і поведінці цільового ринку	для виділення цільових сегментів необхідні додаткові дослідження та витрати	інформованість; недостатня кваліфікація працівників; необ'єктивна кінцева інформація

1	2	3
Етап 4. Збір і аналіз інформації, яка характеризує ринки збуту продукції		
прийняття рішень на основі неправильної чи неточної інформації про перспективи розвитку ринку	випуск неконкурентоспроможної продукції; випуск продукції, що не відповідає вимогам ринку; неадекватна стратегія виходу з новою продукцією на ринок	вибір невірною методу збору й аналізу інформації; нестача зібраної інформації; необ'єктивність інформації та/або її аналізу; недостатня кваліфікація працівників
Етап 5. Виділення сегментів ринку та їх оцінка		
невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільових сегментів ринку прогнозним; неадекватна стратегія виходу на ринок	неправильний вибір цільових сегментів; товари не знаходять споживачів; невідповідність характеристик товару потребам споживачів; збільшення витрат на уточнюючі дослідження і повторну сегментацію	недостатня кваліфікація працівників; необ'єктивність аналізу і прийняття рішень; порушення методики оцінки і вибору цільових сегментів; хибний вибір принципів і факторів сегментації; недостатня точність виділення й оцінки сегментів ринку
Етап 6. Збір і аналіз інформації щодо конкурентів		
неадекватна оцінка можливостей виробництва та збуту продукції конкурентами	підвищення конкурентної боротьби (якість; ціна); неможливість реалізації нового товару; зменшення обсягів реалізації; неотримання очікуваного прибутку від виробництва	необ'єктивність аналізу; недооцінка чи переоцінка можливостей виробництва конкурентів; недостатня кваліфікація експертів; помилки в оцінці системи розподілу та руху товару конкурентів
Етап 7. Вибір цільових сегментів та вироблення пропозиції для прийняття оптимальних управлінських рішень		
неприйняття нового товару ринком; затримки з розгортанням масового виробництва чи неможливість його розгортання	зниження обсягів реалізації; недоодержання прибутку; можливість банкрутства підприємства	необ'єктивність прийнятих рішень; непрогнозовані різкі зміни зовнішнього середовища

Джерело: авторська розробка

Узагальнений перелік основних видів господарського ризику, чинників, що їх викликають та можливих наслідків дає можливість застосовувати методики кількісної оцінки визначених видів ризику та досягати оптимальних характеристик цільового ринку.

Нами сформульовані групи чинників (факторів), які формують господарський ризик, та визначені можливі негативні наслідки їхнього впливу, наведені узагальнені ризики, які є типовими для будь-якого підприємства. В той же час, вирішуючи задачу щодо визначення видів ризику, які виникають на різних етапах вибору цільового ринку, та чинників, котрі спричиняють ці види ризику, необхідно враховувати особливості кожного суб'єкту господарювання, які впливають на ризик, як в напрямі збільшення, так і зменшення рівня ризику.

Проведений якісний аналіз є підґрунтям кількісної оцінки ризикованості діяльності підприємств. Для розрахунку загального ризику при виборі цільового ринку, кожний вид елементарного ризику необхідно подати як структуру, що поєднує чинники (фактори) ризику і можливі наслідки впливу їх різних комбінацій. Ці структури можуть бути зображені у вигляді дерева рішень, таблиць чи правил логічного висновку.

Література: 1. Ільяшенко С.Н. Инновационное развитие рыночных возможностей: проблемы управления / С.Н. Ільяшенко. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, 1999. – 222 с. 2. Ільяшенко С.Н. Экономические аспекты поиска целевых рынков: сегментация, оценка риска, экономический инструментарий / С.Н. Ільяшенко. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, 1997. – 156 с. 3. Ільяшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник / С.М. Ільяшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с. [10 с.] 4. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент / Филип Котлер, Кевин Лейн Келлер. В. Кузин (пер. с англ.) – 14-е изд. – СПб.: Питер, 2015. – 800 с. 5. Кричевський М.Л. Интеллектуальные методы в менеджменте / М.Л. Кричевський. – СПб.: Питер, 2005. – 304с.: ил.

Журавльова Т.О.

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та
моделювання ринкових відносин

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Шуліка М.В.

студент 4 курсу, напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ – ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКУ

Ефективність функціонування банківської системи має вирішальне значення як для стабільного соціально-економічного стану країни, так і для стабільної діяльності банку. Від оптимальної структури ресурсної бази комерційних банків залежать такі показники їхньої діяльності, як рентабельність і ліквідність. В умовах дефіциту фінансових ресурсів особливої актуальності набувають питання формування ресурсної бази банків, оптимізація їхньої структури та вибору стратегії управління ними.

Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків для задоволення тимчасових та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання і домогосподарств у додаткових фінансових ресурсах. Таким чином, дослідження особливостей формування ресурсної бази банків в умовах становлення нових параметрів суспільно-економічного життя є актуальним науковим завданням.

Дослідженням ресурсозабезпечення банківської діяльності присвячена велика кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили українські вчені: М.Д. Алексеєнко, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, С.М. Савлук та інші. Серед зарубіжних науковців вивченням банківських ресурсів займаються: Е. Гілл, Т. Кох, Д. Сінкі, Д. Полфреман, Ж. Рівуар, Е. Рід, Дж. Розмарі Кемпбелл, П. Роуз, та інші. Не заперечуючи вагомості отриманих результатів вищезазначених учених, слід зазначити, що у зв'язку з нестабільним економічним станом країни та загостренням ситуації на сході України, зростанням дефіциту бюджету, величезними державними витратами та безконтрольною емісією грошей процеси формування та використання ресурсів банків та всієї банківської системи України потребують розробки нової концепції розуміння проблеми з урахуванням системи поглибленого зв'язку не лише між окремими елементами функціональної діяльності банку, а і з урахуванням складної системи планетарної та національної взаємодії.

Тому метою роботи є дослідження ресурсної бази банків як основи забезпечення їх фінансової стійкості та ліквідності.

Однією з необхідних передумов ефективної діяльності банків та їх фінансової стійкості є стабільність і достатність їх ресурсної бази. Для забезпечення ефективного управління ресурсами банків необхідно сформувати механізм використання ресурсного потенціалу банків з урахуванням залежності між рівнями депозитів та кредитно-інвестиційним портфелем.

Сучасні проблеми ресурсозабезпечення банків обумовлені багатьма факторами як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Зовнішніми чинниками впливу є: незадовільний стан світової та національної фінансово-економічних систем, недосконалість грошово-кредитної політики НБУ, недосконалість законодавчої бази, неадекватна емісійна політика, нерозвиненість ринку страхування та фондового ринку тощо. Найбільш суттєвим чинником внутрішнього характеру щодо накопичення ресурсної бази банків є: недостатній рівень капіталізації банків, а внаслідок цього – ненадійність, нестабільність та неспроможність банків адаптуватися до несприятливих змін кон'юнктури ринку.

У [5] операції з формування ресурсів прирівнюються до операцій з формування капіталу і, виходячи з цього, ресурси банку поділяються на власний, залучений та позичений капітал. Виділяються також три типи залучення коштів комерційними банками [4]:

- вклади – фінансові зобов'язання перед клієнтами банку;

- отримані кредити – фінансові зобов'язання перед іншими банками;
- емісія – акції, облігації та ощадні сертифікати.

На думку деяких науковців [3] ресурси банку доцільно розглядати як ресурси у мікроекономічному аспекті і у макроекономічному аспекті. Ресурси окремо взятого комерційного банку — це кошти, якими розпоряджається банк і використовує для забезпечення своєї діяльності на комерційних засадах та згідно з вимогами регулятивних органів. Ресурси ж усієї банківської системи – це особливе економічне поняття, що виражає сукупність економічних відносин із приводу створення, розподілу і використання коштів банківською системою на макроекономічному рівні. У макроекономічному аспекті банківські ресурси є сукупністю ресурсів усієї банківської системи країни, які є джерелом задоволення різноманітних потреб сімейних господарств, джерелом інвестицій для господарюючих суб'єктів та самих банків, фінансування потреб держави (бюджетного дефіциту), взагалі важливим важелем економічного зростання і структурної перебудови економіки [3].

Ресурсна база банку за формою ресурсів може бути представлена в вигляді таких складових як [6]:

а) грошова (сукупність ресурсів у грошовій формі, залучених ззовні на грошовому ринку, і тих, що мають внутрішньобанківське походження, і розміщених в активи комерційного банку);

б) матеріально-технічна (рівень оснащення досконалою комп'ютерною технікою, сучасними засобами зв'язку, обладнанням, транспортом, приміщеннями і т.п.);

в) організаційну (мережа філій, канали внутрішньобанківського зв'язку);

г) людські ресурси банку (забезпеченість кваліфікованим банківським персоналом; постійно діюча система підготовки, підвищення кваліфікації кадрів, стимулювання кар'єрного зростання та формування кадрового резерву; наявність сформованих традицій внутрішньобанківської культури, корпоративного духу, професійної етики; сприятливий психологічний клімат у колективі);

д) нематеріальні ресурси (ноу-хау банківських послуг, якість банківського менеджменту, імідж комерційного банку та довіра до нього з боку контактних аудиторій, у т.ч. фінансових інститутів, рівень підтримки діяльності банку з боку органів влади і т.п.).

Сучасна структура ресурсної бази комерційного банку характеризується незначною часткою власних коштів. У країнах з розвинутими ринковими відносинами частка власних коштів у складі ресурсів визначається на рівні 15-20 %, що дозволяє забезпечити достатню стабільність банків і їх стійкість. Власний капітал у складі ресурсів українських банків коливається на рівні 10 — 15 %. Зростання величини власного капіталу є основним завданням комерційних банків [5].

Як вважає Ю. Галіцейська [7, с.12] проблеми у діяльності банків виникають під впливом багатьох факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Зовнішніми чинниками впливу можуть бути незадовільний стан економіки країни, недосконалість грошово-кредитної політики НБУ стосовно банків, недосконалість законодавчої бази, її невідповідність сучасним умовам і потребам банків, недосконалість судової системи. В особливо негативному становищі опиняються банки, які здійснюють довгострокове кредитування. Адже за час дії таких угод змінюється законодавство, економічний стан. Не сприяє розвитку економіки й відсутність у необхідному обсязі державної підтримки у сфері довгострокового кредитування, надання гарантій, недостатня участь держави в інвестиційному процесі.

Збереження негативних очікувань економічних агентів за негативних макроекономічних умов з початку 2014 року призвели до продовження зниження депозитної бази банків, уповільнення кредитування та труднощів з обслуговування раніше отриманих кредитів. За підсумками березня 2015 року залишки депозитів резидентів знизилися до 743.4 млрд. грн. Тривало погашення випущених банками боргових цінних паперів. Насамперед зменшилися зобов'язання банків перед домашніми господарствами через погашення ощадних (депозитних) сертифікатів на

пред'явника строком більше 1 року. За підсумками березня грошовий агрегат МЗ після двомісячного зростання зменшився на 9.8% – до 1 024.9 млрд. грн. за рахунок скорочення депозитної складової переважно в іноземній валюті. Грошова база за місяць зросла на 0.1% – до 332.0 млрд. грн. [1].

Залишки за кредитами, наданими резидентам, на 01.04.2015 становили 1 180.6 млрд. грн. Спостерігалось зменшення кредитної заборгованості як нефінансових корпорацій, так і домашніх господарств. Зменшення внутрішнього кредиту за місяць на 11.9% – до 1 688.2 млрд. грн. відбулося через скорочення як чистих вимог до центральних органів державного управління, так і залишків за вимогами депозитних корпорацій до інших резидентів. Основним каналом підтримки ліквідності в цей період були кредити рефінансування. Погіршення платіжної дисципліни позичальників та ліквідності забезпечення потребувало нарощування обсягів відрахувань у резерви на можливі втрати від активних операцій, що спричинило значні збитки банківського сектору – «мінус» 80.9 млрд. грн. [1].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що ресурсна база в діяльності банків є визначальною, оскільки від неї залежить успішність банківської діяльності, конкурентне положення банків на ринку, а також розвиток банківської системи країни у цілому.

Література: 1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764> 2. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2014р.. – К.:НБУ. С.6–13. 3. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення: монографія / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 153 с. 4. Карнаух А.С. Напрями підвищення ефективності депозитної політики банків / А. С.Карнаух // Управління розвитком. – 2011. - №20(117). – С. 44-45. 5. Коваль С.Л. Формування фінансових ресурсів комерційних банків / С.Л. Коваль // Фінанси України. — 2012. - №7. – С. 110-115. 6. Землячов С.В. Питання залучення депозитних ресурсів вітчизняними і закордонними комерційними банками // Вісник Київського національного університету ім.Т. Шевченко. Серія Економіка. Випуск 48. - 2001. - С.49-52. 7. Галіцейська Ю. Ресурсна база комерційних банків: сучасний стан та можливі напрями оптимізації / Ю. Галіцейська // Вісник Тернопільського державного економічного університету [Текст]: наук. журнал / [голов. ред. А. Ф. Мельник]. –Тернопіль: Економічна думка, 1996. – Вип. 3, липень–вересень. – 2006. – 188 с.

Лазарева Н.О.

аспірант кафедри бізнес-адміністрування і корпоративної безпеки
*Міжнародний гуманітарний університет,
м. Одеса, Україна*

ПРО ФАКТОРИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виноробство в Україні – добре розвинена галузь промисловості з давніми традиціями. Щорічно в країні переробляється на виноматеріали понад 200 тис. т винограду. Якщо в 2006-2013 рр. обсяги переробки винограду були достатньо високими та коливались в межах від 300 до 450 тис. т на рік, то в 2014 р. вони впали до 229 тис. т на рік.

Як і обсяги переробки винограду, обсяги виробництва виноматеріалів в Україні в 2014 р. значно скоротились (рис. 1).

Така негативна тенденція вимагає проведення дослідження чинників та перспектив ефективного розвитку діяльності підприємств цієї важливої галузі.

Метою дослідження є визначення рівня ефективності та основних проблем, що заважають українським виноробним підприємствам ефективно розвиватися.

Проведений статистичний аналіз (ковзаюча середня за три роки) вказує на наявність наступних тенденцій в динаміці українського виноробства:

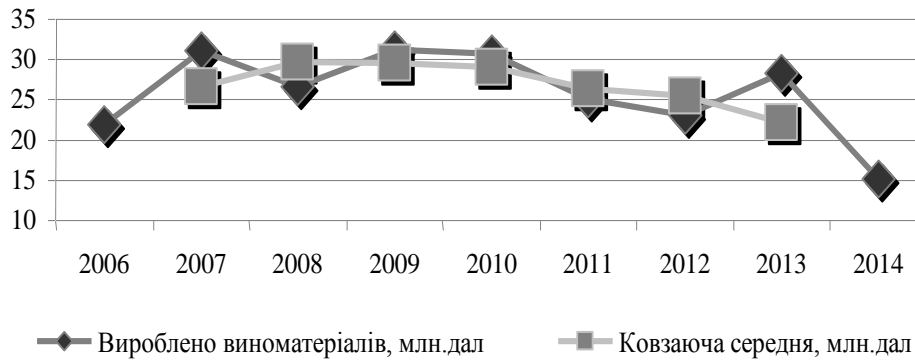


Рис. 1. Динаміка виробництва виноматеріалів в Україні у 2006-2014 рр.

Джерело: [1-5].

- 1) до 2008 р. галузь інтенсивно розвивалась та обсяги переробки винограду та виробництва виноматеріалів в країні зростали;
- 2) починаючи з 2009 р. в країні намітилась тенденція до поступового скорочення переробки винограду та виробництва виноматеріалів;
- 3) навіть помітне зростання обсягів переробки винограду в 2013 р. не змогло переломити загальну спадну тенденцію в галузі через втрату значних виробничих потужностей в АРК Крим в 2014 р.

Найбільшими регіонами-виробниками вина в Україні традиційно є Одеська, Миколаївська, Херсонська області та АРК Крим. Протягом періоду 2010-2013 рр. коливання частки цих регіонів у загальному обсязі переробці винограду по країні були відносно стабільними та коливались у межах 3-7% на рік. Втім, в 2014 р. із втратою значних переробних потужностей в АРК Крим структура переробки винограду значно змінюється: понад 61% зараз переробляється в Одеській області, майже 20% - у Миколаївській, біля 16% - у Херсонській та лише 3,7% припадає на інші регіони країни.

Таким чином, можна вважати, що виноробна галузь України в частині переробки винограду та виробництва виноматеріалів зараз сконцентрувалась у трьох сусідніх південних регіонах країни, серед яких беззаперечним лідером є Одеська область, на яку припадає майже дві третини усієї галузі.

Проведений двокритеріальний аналіз діяльності більшості виноробних підприємств за допомогою «матриці ефективності-прибутковості» встановив, що беззаперечними галузевими лідерами за рівнем ефективності та прибутковості діяльності є ТОВ ПТК "Шабо" та ПАТ Київський завод шампанських вин "Столичний". Їх висока прибутковість забезпечується як кон'юнктурними чинниками – стабільно високим і зростаючим попитом на продукцію на ринку, так і високою ефективністю виробництва.

Певні українські виноробні підприємства, зокрема, ПрАТ Одесавинпром, ПАТ Коблево, ПрАТ АртемівськВайнері та СВК Лиманський, мають відносно невисоку ефективність діяльності, але, завдяки високому попиту на їхню продукцію та іншим позитивним зовнішнім факторам, вони мають можливість у короткотерміновій перспективі отримувати позитивні фінансові результати. Втім будь-які несприятливі кон'юнктурні зміни або посилення інших негативних факторів в перспективі можуть похитнути їхнє фінансове положення, тому одержуваний прибуток вони повинні вкладати в розвиток виробництва та інновації, здатні підвищити поточний рівень ефективності їх виробництва. Виявлені істотні проблеми з сировиною на СВК Лиманський свідчать про потребу удосконалювати виробничий процес та більш продуктивно використовувати сировину.

Такі виноробні компанії, як ПрАТ Одеський завод шампанських вин та ПрАТ Кримський винно-коньячний завод «Бахчисарай», мають відносно високу ефективність виробництва (продуктивність), але через негативний істотний вплив переважно зовнішніх чинників (зміна власників, проблеми з сировиною базою та збутом) вони зіткнулися з проблемами, що не дозволяють їм отримати прибуток.

За результатами кореляційного аналізу встановлено, що виноробні компанії більшого розміру частіше мають більш високу ефективність, ніж невеликі компанії. Значним тягарем для невеликих виноробних підприємств (ПрАТ Виноградар тощо) є завищений розмір річної плати за ліцензію, що щорічно мають сплачувати виробники за оптову торгівлю своєю продукцією. Її зменшення чи відміна для невеликих виноробних підприємств могло б надати поштовх до ефективного розвитку малого підприємництва в цій перспективній галузі харчової промисловості України.

Враховуючи складну політичну ситуацію в АР Крим та накладеними санкціями на цю територію, перспективи подальшого розвитку ПрАТ Кримський винно-коньячний завод «Бахчисарай», ПАТ Феодосійський завод коньяків та вин та інших кримських виноробних підприємств здебільшого будуть визначатись геополітичними та міжнародними факторами.

Таким чином, за результатами дослідження було встановлено регіони та підприємства-лідери українського виноробства і визначено основні фактори, що заважають українським виноробним підприємствам ефективно розвиватися.

Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення шляхів розвитку та механізму управління ефективністю діяльності українських виноробних підприємств з використанням організаційних та економічних інструментів [6], а також методів управління ефективністю, зокрема й бенчмаркінгу [7].

Література: 1. Жук І. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2014 році / І. Жук // Експрес-випуск. – №2/0/06.2вн-15. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 2 с. 2. Осауленко О.Г. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2013 році / О.Г. Осауленко // Експрес-випуск. – №06.2-14/5-14. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 3 с. 3. Осауленко О.Г. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2012 році / О.Г. Осауленко // Експрес-випуск. – №06.2-14/21. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 3 с. 4. Осауленко О.Г. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2011 році / О.Г. Осауленко // Експрес-випуск. – №6. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 3 с. 5. Піщейко В.О. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2010 році / В.О. Піщейко // Експрес-випуск. – №2. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 3 с. 6. Гончарук А.Г. Формирование общего механизма управления эффективностью предприятия / А.Г. Гончарук // Экономика промышленности. – 2009. – № 2 (45). – С. 164–175. 7. Goncharuk A.G. Benchmarking as a Performance Management Method / A.G. Goncharuk, N.O. Lazareva, I.A.M. Alsharf // Polish Journal of Management Studies. – 2015. – Vol. 11. No. 2. – P. 27–36.

Богма О.С.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВРАХУВАННЯ ОПОРУ ПЕРСОНАЛУ У ПРОЦЕСІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На сьогоднішній день однією з найголовніших характеристик середовища функціонування вітчизняних підприємств слід визначити його високу динамічність. У свою чергу, зазначене зумовлює необхідність врахування підприємствами процесів динаміки зовнішнього середовища з метою максимально ефективного пристосування

до умов, що змінюються, що у свою чергу, вимагає постійного запровадження на підприємствах організаційних змін. При цьому на сьогодні, процес запровадження змін на підприємстві слід розглядати під кутом постійності та планованості, адже будь-який суб'єкт господарювання, що прагне ефективно функціонувати у мінливих зовнішніх умовах має знаходитися у процесі постійного пошуку та запровадження організаційних змін. Ігнорування такої необхідності призводить до виникнення загрози функціонуванню й виживанню підприємства. Однак, запровадження організаційних змін на підприємстві далеко не завжди приносить очікуваний ефект, що пов'язане існуванням численних факторів, які необхідно враховувати у процесі змін в організації. При цьому одним із найважливіших факторів, на нашу думку, виступає можливий опір і протидія з боку окремих співробітників і персоналу в цілому.

З метою підвищення ефективності запровадження організаційних змін на підприємствах обґрунтувати необхідність обов'язкового врахування опору персоналу змінам.

На підтвердження важливості врахування такого фактору, як опір персоналу змінам наведемо формулу змін (формулу Глейтчера) – емпірична формула (1), що описує модель для оцінки сил, що впливають на успіх або невдачу програми організаційних змін, яка була розроблена Р. Бекхардом і Д. Глейтчером [1]:

$$D \times V \times F > R, \quad (1)$$

де: D – незадоволення поточною ситуацією;

V – бачення майбутнього;

F – перші конкретні кроки, які можуть бути зроблені для реалізації бачення.

Таким чином, якщо добуток цих трьох чинників більший, ніж R – опір змінам – то зміни можливі. Якщо відсутній один з трьох множників або його значення дуже мало, існує ризик не здолати виникаючий опір.

Дефіцит кожного з трьох елементів може бути охарактеризований так [1]:

– дефіцит D: «ми задоволені тим, як у даний час йдуть справи»;

– дефіцит V: «хоча нас не дуже влаштовує, як сьогодні йдуть справи, ми не маємо уяви, як їх поліпшити»;

– дефіцит F: «ми знаємо, чого ми хочемо, але не знаємо, як почати діяти».

Слід також підкреслити, що у книзі «RealTimeStrategicChange» («Стратегічні зміни в режимі реального часу») Роберт Джекобс запропонував досить схожий на модель (1) підхід до визначення успішності організаційних змін (формула 2) [2]:

$$C = A \times B \times D > X, \quad (2)$$

де C – вірогідність успішності зміни;

A – незадоволення існуючим станом справ;

B – чіткий виклад того стану, який має настати після змін;

D – конкретні перші кроки до мети;

X – вартість проведення змін.

Формула (2) відображає вплив на успішність впровадження зміни таких чинників, як необхідність змін, зрозумілість (ясність) кінцевої мети, конкретні кроки до досягнення мети. Так, параметр (A) вказує на те, що якщо ви бажаєте, щоб зміни були прийняті персоналом, то людей потрібно переконати у тому, що існуюче положення справ нікуди не годиться, звідки слідує той факт, що зміни необхідні.

Параметр (B) дає уявлення про те, наскільки ситуація для персоналу зміниться на краще, якщо працівники підтримують зміни. При цьому слід враховувати такий важливий аспект: Ян Р. Катценбах, директор консалтингової фірми McKinsey & Company і один з авторів книги «RealChangeLeaders» («Лідери справжніх змін»), пише, що одна з головних проблем програм змін полягає у невизначеності або неточному формулюванні цілей. Дуже часто успішність організаційних зусиль визначають за такими показниками, як кількість мобілізованих команд, число виниклих ідей, тощо. Це категорично невірно. «Цілями програми не можуть бути дії. Цілями мають бути результати діяльності компанії для її споживачів, співробітників або акціонерів» – стверджує Катценбах. Зміни організації, перш за все,

стосуються підвищення її ефективності і чим очевидніше зв'язок між тим, що ми робимо, і результатами, тим більший ентузіазм ми створимо у процесі змін. Якщо зв'язок зусиль з результатами смутний, неочевидний, то врешті-решт ми неодмінно зіткнемося з опором або апатією [2].

Параметр (D) вказує на те, що просування до мети вже відбувається, приносячи позитивні результати – мається на увазі, що успішні програми змін починаються з відчутних практичних результатів, і чим раніше вони з'являються, тим краще. Так, без швидких успіхів дуже багато працівників можуть здатися й долучитися до тих представників, що активно чинить опір, при цьому, швидкі успіхи дуже допомагають ходу процесу змін. Наприклад, вони [2]: дають докази того, що чимось варто жертвувати; винагороджують адептів змін; перевіряють життєздатність перспективного бачення і підказують, як його скоректувати; підривають позиції противників змін; допомагають зберегти підтримку змін з боку керівництва; нарощують інерцію здійснюваної зміни, залучаючи нейтрально налагоджених в число їх прибічників.

Поряд із цим слід враховувати, що вартість проведення організаційних змін має бути економічно доцільною, адже помилки у фінансових прорахунках можуть привести до провалу навіть дуже корисних змін.

При цьому, на думку автора формули (1.1), найважливішим з членів запропонованого рівняння виступає параметр (A).

Отже, можна зробити висновок, що успішність впровадження організаційних змін безпосередньо залежить від позитивного відношення до них співробітників організації, що у свою чергу, виводить на перший план проблеми можливого опору змінам та успішності його подолання. Відтак, враховуючи той факт, що основним фактором ефективності запровадження організаційних змін у діяльності підприємства є активна підтримка та участь працівників, виникає необхідність поглибленого вивчення питань, пов'язаних з проблематикою опору персоналу запровадженню організаційних змін на підприємствах.

Література: 1. Beckhard R. Organization development: Strategies and models/R. Beckhard. Reading, MA: Addison-Wesley, Reading, MA, 1969. 2. Нестерова М. Сопротивление изменениям — как его преодолеть [Электронный ресурс] / М. Нестерова // Официальный сайт сообщества кадровиков и специалистов по управлению персоналом. - Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=707>.

Пікуліна Н.Ю.,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки підприємства

Добролежжа К.М.,
студентка 4 курсу напряму підготовки
«Фінанси і кредит»
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ СКЛАДСЬКИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз виробничих запасів у розрізі економічного аналізу виробничої діяльності підприємства виступає важливою складовою механізму управління виробництвом, що підвищує обґрунтованість виробничого та фінансового планів та сприяє розробці ефективних методів оцінки діяльності виробничих підрозділів підприємства. Оцінка рівня складських запасів підприємства має відображати інформацію для прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва за рахунок раціонального використання даних запасів.

Метою роботи є аналіз впливу забезпеченості підприємства виробничими запасами, а також дослідження факторів, які можуть впливати на рівень складських запасів підприємства.

Завдання оптимізації складських запасів матеріальних ресурсів на підприємстві та підвищення ефективності управління ними стає в умовах сучасної ринкової економіки досить актуальним, як підкреслює Крючкова І. В., оскільки розмір запасів безпосередньо впливає на кінцеві результати діяльності підприємства. Забезпечити високий рівень якості продукції та надійність її поставок споживачам неможливо без створення запасів готової продукції, а також запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, продукції незавершеного виробництва та інших ресурсів, необхідних для безперервного і ритмічного функціонування виробничого процесу [2].

Як зазначає Бурдейна Л. В., виробничі запаси виступають одним з найважливіших елементів здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. Це вид запасів, які за своїм економічним змістом є предметами праці. Їх особливість полягає у тому, що вони обслуговують один виробничий цикл, та свою вартість повністю переносять на собівартість готових виробів [1].

Враховуючи значний вплив, який чинить утримання складських запасів матеріальних ресурсів на фінансове становище і конкурентоспроможність підприємства, необхідно визначити фактори, що впливають на їх розмір. До таких факторів слід віднести: структуру сукупного запасу матеріальних ресурсів; величину потреби в різних різновидах матеріальних запасів; обсяг поставок різних видів матеріальних ресурсів; рівномірність витрачання запасів; періодичність виготовлення продукції підприємствами-постачальниками; співвідношення транзитної та складської форм постачання; розміри транзитних норм відвантаження; види і способи транспортування; віддаленість комерційних партнерів [2].

Інформацію щодо складських залишків за термін, що досліджується, Куницька О. М. та Мерзиевська Є. В. у своїй праці пропонують визначати шляхом обчислення додаткових параметрів, таких як: середня величина запасу по позиціях на період – показує усереднену вартість запасів по даній позиції, що перебуває на складі впродовж періоду, що розглядається; оборотність по позиціях (в днях) – кількість днів, що необхідна для передавання складського запасу на виробництво (продаж); середня оборотність складу (в днях) – кількість днів, впродовж яких виробництво виробляє сировину та матеріали в обсягах, що еквівалентні вартості складських запасів; частка в загальній структурі запасів визначається відношенням середньої величини запасів за позиціями до загальної суми складських запасів, і визначається у відсотках [3].

Регулювати рівень складських запасів можна трьома основними способами: зміною розміру замовлення; зміною періоду замовлення; одночасною зміною розміру замовлення й інтервалу між поставками. Залежно від використання одного із цих підходів виділяють чотири моделі регулювання. Перша – з фіксованим обсягом замовлення. Головний параметр системи – обсяг замовлення, який зафіксований і не змінюється ні при яких умовах. Друга – з фіксованою періодичністю замовлення. У цій системі замовлення здійснюються в строго певні моменти часу через рівні інтервали. Третя – із визначеною періодичністю поповнення запасів до постійного рівня. В даній системі вихідним параметром є період часу між замовленнями. Четверта – «мінімум-максимум». Сутність стратегії полягає у визначенні двох рівнів запасу: максимально припустимого і рівня, що визначає момент замовлення [4].

Таким чином, особливість створення та використання у виробничій діяльності складських матеріальних запасів полягає у тому, що вони призначені забезпечувати безперервність виробництва та реалізації продукції, водночас слугуючи запобіганням фінансових втрат підприємства від можливих виробничих простоїв, а також мобілізувати резерви підприємства.

Література: 1. Бурдейна Л. В. Теоретичні основи аналізу забезпечення та ефективного використання виробничих запасів на підприємствах / Л. В. Бурдейна// Молодий

вчений. - 2015. – №3(18). – С. 39-43. 2. Крючкова І. В. Оптимізація матеріальних запасів на сучасному підприємстві: економічний аспект [Електронний ресурс] / І. В. Крючкова // Ефективна економіка. – 2012. – №7. 3. Куницька О. М., Мержиєвська Є. В. Управління запасами з використанням сучасних підходів логістики та маркетингу / О. М. Куницька, Є. В. Мержиєвська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009 . – № 649: Логістика. – С. 193-197. 4. Хаврук В.О. Аналіз систем управління запасами / В. О. Хаврук // Вісник Національного транспортного університету. - 2012. - № 26(2). - С. 313-324.

Малик І.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Шкробот М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

*Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут"
м. Київ, Україна*

ІНСТИТУТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ

Забезпечення сталого розвитку України вимагає знання сутності механізмів управління державою, зокрема, корпоративного управління, його закономірностей і механізмів функціонування, чітке бачення проблем, які необхідно вирішити вітчизняним підприємствам для збільшення їх прибутковості та конкурентоспроможності.

Ряд теоретичних і методичних аспектів у корпоративному управлінні, його розвиток та інституціональне забезпечення залишаються ще не достатньо дослідженими в умовах України. Відсутній достатній рівень розробленості інституціонального підходу у розвитку корпоративного управління в Україні та впливу інституційних перетворень на розвиток моделі корпоративного управління.

За таких умов актуальним постає питання побудови ефективної моделі корпоративного управління в контексті інституціональних перетворень, що мають місце в українській економіці як процес динамічного розвитку і адаптації до національних особливостей України.

Метою даного дослідження є узагальнення базових положень корпоративного управління з обґрунтуванням необхідності застосування засад інституціональної теорії та виявлення особливостей національного інституціонального середовища на макро-, мезо- та мікроекономічному рівні.

Виявлення впливу інституціональних факторів на ефективність корпоративного управління українськими акціонерними товариствами (АТ) доцільно розглядати в контексті зміни інституціонального середовища в Україні, а саме: 1) ідентифікація передумов та цільових настанов перетворень і змін в інституціональному середовищі; 2) аналіз та представлення основних етапів зміни інституціонального середовища; 3) якісна характеристика й найбільш важливі результати зміни інституціонального середовища.

Неодмінною умовою існування корпоративного сектора в інституціональному середовищі є проектування інститутів, що створюються свідомо і на основі виявлення реальної в них потреби [1, 4].

Аналізуючи зміни, що відбулись в корпоративному секторі української економіки, можна констатувати такі характерні ознаки інституціональних перетворень в Україні [2, 3]:

- проходження процесу приватизації в три етапи (приватизація окремих підприємств, масова приватизація, приватизація за грошові кошти);

- недостатні знання і досвід вітчизняних фахівців у ринковій сфері;
- пільгова участь у приватизації окремих підприємств, його працівників і менеджерів;
- відсутність законодавчої підтримки й відповідного рівня розвитку фондового ринку;
- недосконалість законодавчої бази для формування корпорацій і раціонального їх управління;
- перевага «внутрішньої» системи корпоративного управління без залучення переваг «зовнішнього» підходу до управління;
- невисокий рівень захисту меншості акціонерів.

Вищеперелічені процеси заклали основи інституціонального середовища і формування його інститутів, вплинули на формування української моделі корпоративного управління.

Ефективність або неефективність функціонування корпоративного управління можна визначити, лише розглянувши внутрішні та зовнішні інституціональні фактори, що впливають на стан корпоративного управління і зумовлюють його існування.

Становлення і розвиток моделі корпоративного управління відбуваються під впливом інститутів та інституціонального середовища. Однак у процесі економічних реформ чи реорганізації макроекономічних складових економіки інститути зазнають значних змін чи повної руйнації. Можливе оновлення існуючих інститутів або формування нових інститутів, які відповідають новому економічному укладу.

В економічних укладах різних країн сформувались системи інститутів, які відповідають основним базовим моделям корпоративного управління: англо-американській, німецькій, японській.

Всі інститути, які притаманні кожній з базових моделей доцільно проаналізувати на макро-, мезо- та мікрорівні, оскільки кожний економічний рівень відображає особливості формування національних моделей корпоративного управління на рівні держави, на рівні галузі та на рівні окремого акціонерного товариства.

Функціонування моделі корпоративного управління буде ефективним у такому інституціональному середовищі, інститути якого забезпечують ефективність діяльності АТ. Розглядаючи інституціональне середовище, у якому функціонує АТ, необхідно виділити зовнішні і внутрішні інститути. Так, до зовнішніх інститутів належать інститути мезо- та макрорівня, оскільки АТ не має можливості впливати на них безпосередньо. Внутрішні інститут, або інститути безпосереднього впливу – це всі інститути мікрорівня.

Узагальнення набору інститутів, що формують інституціональне середовище розвинених країн [2, 4], дозволило виділити набори інститутів, що впливають на українську модель корпоративного управління на кожному з економічних рівнів і надати їх характеристику відповідно до національних реалій (табл. 1).

Основу головних інститутів впливу на корпоративне управління, зокрема інституту законодавчої бази, податкової, судової системи, фондового ринку й корпоративного контролю, акціонерної власності та її структури, вільних цін, конкуренції, злиття і поглинань, банкрутства, кодексу корпоративного управління, органів управління, акціонерів і афілійованих осіб було закладено у перші ж роки формування української моделі корпоративного управління, однак вони не дістали необхідного розвитку й досі знаходяться на початковому етапі формування. Держава має створити систему неформальних і компліментарних інститутів, які б доповнювали основні базові інститути, а також виробити заохочувальні механізми для сприйняття, створення і застосування суб'єктами корпоративних відносин неформальних інститутів корпоративного управління.

Таблиця 1. Інститути, що впливають на модель корпоративного управління в Україні (за економічними рівнями)

Економічні рівні		
Макро	Мезо	Мікро
Держава як власник корпоративних прав	Власність і її структура	Органи управління: <i>правління</i> <i>спостережна рада</i> <i>ревізійна комісія</i> <i>загальні збори</i>
Законодавча (правова) система	Корпоративні відносини і контракти	Корпоративний секретар
Держава як регулятор корпоративних відносин	Злиття і поглинання	Внутрішні комітети
Податкова система, системи обліку й аудита, судова система	Конкуренція	Акціонери та афілійовані особи
Фондовий ринок	Вільні ціни	Кодекс корпоративного управління і корпоративна культура
Корпоративний контроль	Інвестори	Банкрутство
Кодекс корпоративного управління	Кодекс корпоративного управління і корпоративна обізнаність	Структура власності АТ Інтелектуальний капітал АТ

Виходячи з аналізу та узагальнення викладених в економічній літературі напрямів удосконалення корпоративного управління АТ, визначено інституціональний підхід як пріоритетний в контексті ефективної взаємодії моделі корпоративного управління АТ та її інституціонального середовища. Визначене інституціональне середовище забезпечує ефективність корпоративного управління на рівні АТ, галузі й економіки в цілому.

Проведене дослідження корпоративного управління в умовах інституційних перетворень в Україні дозволило проаналізувати інститути та інституціональні фактори корпоративного управління українських акціонерних товариств. Було виявлено вплив інституційного середовища на розвиток корпоративного управління та розглянуто методичні підходи до формування інституційного забезпечення ефективної моделі корпоративного управління акціонерного товариства.

Дослідження розвитку корпоративного управління в умовах інституціональних перетворень в Україні дозволило розробити класифікацію інститутів за економічними рівнями як об'єктивні передумови для ефективної взаємодії інституціонального середовища і моделі корпоративного управління АТ. Запропонована класифікація дозволяє сформувати систему інститутів, які впливають на функціонування корпоративного управління АТ та сприяють підвищенню його ефективності на макро-, мезо та мікроекономічному рівнях.

Література: 1. Динамика корпоративного розвитку / О. А. Романова, А. И. Татаркин, В. Ж. Дубровский, И. Н. Ткаченко – М.: Наука, 2004. – 502 с. 2. Довгань Л. Є., Малик І.П. Корпоративне управління: інституціональні аспекти. Монографія./ За ред. Л.Є. Довгань. – К.: ІВЦ „Видавництво ”Політехніка”, 2006. – 340 с. 3. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління: наукове видання/ А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н В. Бутенко. – К. : Знання, 2007. – 287 с. 4. Корпоративне управління: навч. посіб. / О. А. Гавриш, Л. Є. Довгань, П. В. Круш, І. П. Малик; Нац. техн. ун-т України "Київ. політехн. ін-т". – К., 2010. –395 с.

Левченко Я.С.

аспірант кафедри економіки підприємства
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
м. Харків, Україна

ПРІОРИТЕТНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку економіки зростає актуальність питання вибору напрямів і обсягів інвестування. Насамперед це зумовлено суттєвим зростанням відповідальності та ризику в процесі використання інвестиційних ресурсів. Зазначимо також зміни, що відбуваються під час формування капіталу в сучасну епоху інформаційних технологій. Із динамічним нагромадженням і розвитком науки та техніки зростає питома вага постійного капіталу, підвищується технічна оснащеність праці, збільшуються масштаби засобів праці, її продуктивність. Як результат, зростає відповідальність при обранні об'єктів і масштабів інвестування.

Тому перед економічною наукою постає проблема пошуку критеріїв вибору найвигідніших інвестиційних проектів, і вирішальним критерієм є отримання максимального прибутку. Поряд із прямою вигодою, одержуваною зразу, все більше значення надається очікуваній вигоді. При цьому оцінюються можливості витіснення конкурентів з ринку та розраховуються вигоди від «вторинного ефекту», що забезпечує розвиток виробництва та подальші інвестиції.

У ринкових умовах будь-який капітал, вкладений у підприємство, розглядають як зайнятий. Навіть якщо підприємець вкладає власний капітал, він повинен враховувати у своїх витратах відсоток на капітал, не менший від того, що міг би бути отриманий за умови його надання у довгостроковий кредит [1]. Проте існують деякі обмеження для залучення інвестицій. Насамперед це ступінь відкритості економіки, політичні обмеження, наявність протиріч між інтересами об'єкта інвестування та інвестора, а також пропускна спроможність до поглинання прямих потоків капіталу, зумовлена здатністю платити дивіденди і можливістю повернення основного капіталу. Слід зазначити, що пропускна спроможність звужена можливістю обслуговувати інвестований капітал, а також економічними обмеженнями, що зумовлені платіжним балансом сторони, що приймає інвестиції, та політичними обмеженнями, що вводяться органами влади на державному та місцевому рівнях [2].

Так як ІІ відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, прибутковості та вартості фінансових ресурсів у тій або іншій державі, регіоні або галузі, окремому підприємстві. Тобто прибутковість – це один з найважливіших структурних критеріїв, що визначає пріоритетність інвестицій. Недержавні джерела інвестицій спрямовуються насамперед у високорентабельні галузі з швидкою оборотністю капіталу.

Оцінюючи рівень ІІ, Строкович Г.В. вважає, що ІІ з точки зору системного аналізу – це комплекс чинників і характеристик, що впливають на стан СГД, а з точки зору економіко-математичного аналізу – сукупність показників, що характеризують ефективність роботи підприємства [3, с. 7-8]. Деякі науковці пропонують оцінювати ІІ шляхом аналізу інвестицій. Для цього Міркін Я.М. і Міркін В.Я. вводять дефініцію «продуктивність інвестицій» і визначають її як вартісну віддачу інвестицій, оцінену через співвідношення змін ВВП до інвестицій [4]. Царев В.В. говорить про «ефективність інвестицій» і вважає її кінцевим результатом від реалізації капітальних вкладень, що підлягають використанню [5, с. 18].

У міжнародній діловій практиці з метою оцінки рівня ІІ широко використовуються результати ранжирування країн за мірою їх відповідності певним критеріям. Рейтинги розраховують з використанням незмінного набору показників, визначеного рейтинговим агентством, і розрахунку на його основі інтегральної оцінки, що характеризує рівень ІІ. Слід визнати, що вибір критеріїв оцінки, а також інтерпретація результатів, отриманих у

результаті такої оцінки, може викликати певні труднощі, оскільки не завжди за підсумками рейтингової оцінки можна виявити причинно-наслідкові зв'язки та тенденції розвитку того або іншого інвестиційного комплексу.

Велтугін С.Ю. розглядає два підходи до визначення ІІІ об'єкта інвестування на підставі результатів рейтингової оцінки: непрямий та прямий. Перший базується на основі вивчення результатів рейтингів та їх динаміки за останні декілька років і на основі вивчення результатів національних рейтингів ІІІ регіонів і галузей. Другий підхід застосовується тоді, коли регіон самостійно бере участь у міжнародних рейтингах ІІІ [6].

Розглядаючи методи оцінки ІІІ об'єктів інвестування, засновані на використанні цих критеріїв, можливо сформулювати наступні недоліки:

- першочергова орієнтація на портфельні інвестиції;
- неврахування часового компонента інвестиційних потоків (PP і ARR);
- відмінність української та західної фінансової звітності підприємств, що являється базою для розрахунку критеріїв, ти самим ускладнюючи їх розрахунок.

Тому автором запропонований альтернативний методичний підхід до оцінки рівня ІІІ АТП (рис. 1).

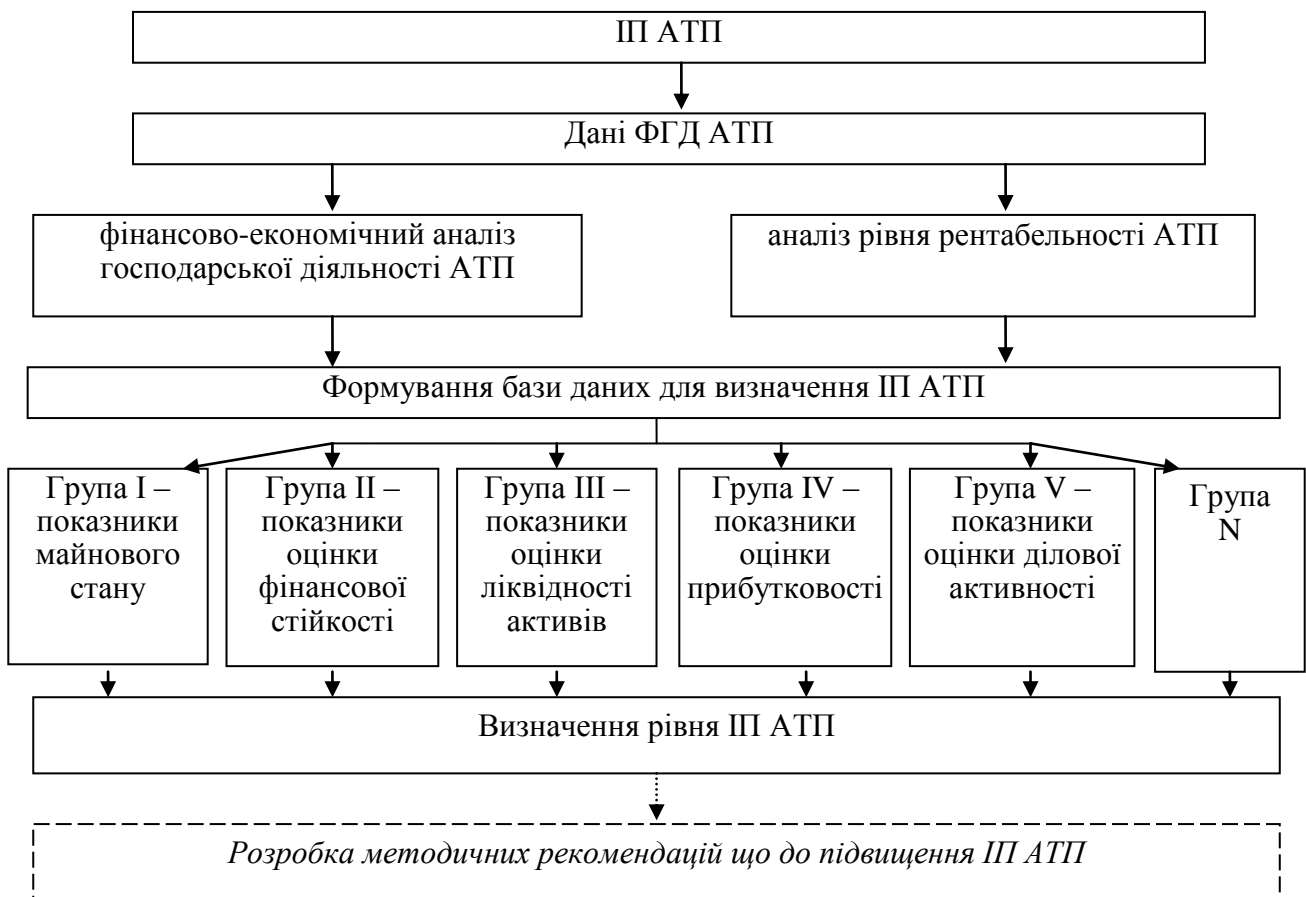


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки рівня ІІІ АТП

Для оцінки інвестиційних проектів необхідний достатній набір показників, які дають найбільш повне уявлення про їхню привабливість. Перш за все, він визначається складом самого об'єкта інвестування та структурою інвестування. Враховуючи те, що головною метою фінансового обґрунтування є достовірність оцінки інвестиційного проекту, необхідно визначити кількість показників, кожен із яких дає можливість оцінити стан тієї чи іншої сфери інвестиційного об'єкта.

Таким чином, рівень ІІІ на всіх рівнях ієрархії «держава-галузь-підприємство» характеризуються певним ступенем невизначеності, оскільки показники, що його формують, відображають сукупність інформації відносно інвестиційної діяльності, якій властива ризикованість.

У той час як серед даних Держстату відображено лише макроекономічні показники, то, на наш погляд, формуючи індикатор ІІ АТП, орієнтований на зовнішніх інвесторів, необхідно значною мірою розширити статистичні дані, що дозволить збільшити його реалістичність.

Прийнятий у роботі методичний підхід до оцінки рівня ІІ АТП враховує динамічність первинних даних, що беруть участь у формуванні індексу ІІ АТП. Саме запропонований методичний підхід, заснований на динамічності досліджуваних інвестиційних процесів на державному та галузевому рівнях і на рівні окремого підприємства, уможливує складання прогнозних оцінок щодо рівня ІІ АТП. Обґрунтування запропонованої математичної моделі, що беруть участь в управлінні ІІ АТП, базується на доведених методах і алгоритмах статистичного, факторного та багатокритеріального аналізу.

Література: 1. Федоренко В.Г. Іноземне інвестування економіки України: навч. посіб. / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2004. – 272 с. 2. Квартальнов В.А. Туризм: учеб. / В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с. 3. Строкович Г.В. Вибір стратегії інвестування підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 – економіка підприємства та організація виробництва / Г.В. Строкович. – Харків, 1999. – 17 с. 4. Миркин Я.М. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. Свыше 10000 терминов / Я.М. Миркин, В.Я. Миркин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 424 с. 5. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций: учеб. / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с. 6. Ветлугин С.Ю. Международные рейтинги, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности экономики / С.Ю. Ветлугин // Проблемы современной экономики. – 2006. – №1. – С. 9-17.

Дем'ячук М.А.

кандидат економічних наук, старший
викладач кафедри економіки і
моделювання ринкових відносин

Бадіу Д.О.

студентка 4 курсу, напрям
підготовки «Фінанси та кредит»

*Одеський національний університет імені І.І.Мечникова,
м. Одеса, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ КІЛЬКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Капітал є головною базою розвитку економіки, яка в процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави та власників підприємств. Він є об'єктивною основою створення та подальшого ефективного функціонування підприємств завдяки здатності генерувати грошові потоки та створювати нову вартість. Це обумовлює необхідність науково обґрунтованого системного управління ним на всіх стадіях кругообігу з урахуванням сучасних тенденцій інноваційного розвитку виробничих структур, які орієнтовані на довгострокове економічне зростання.

Проблеми формування та функціонування капіталу досліджуються вітчизняними науковцями (А. Афанас'єв, Ю. Воробцов, Л. Довгань, С. Кравченко, С. Соколов, А. Поддєрьогін, В. Савчук), російськими вченими (О. Стоянова, Т. Теплова, І. Балабанов, Л. Скамай, А. Ковальов, О. Кузнецов, В. Лівшиц) та зарубіжними фахівцями (Дж. К. Ван Хорн, Р. Брейли, С. Майерс, Н. Мажлүф, М. Міллер, Ф. Моді'яні). Але у більшості випадків вони розглядають лише окремі аспекти проблеми, пов'язані з формуванням оптимальної структури та визначенням вартості капіталу, аналізом руху та оцінкою ефективності його використання.

Метою роботи є дослідження динаміки кількісних характеристик капіталу вітчизняних підприємств.

Однією з ключових категорій фінансів підприємств є капітал. Саме з його формуванням і використанням безпосередньо пов'язана фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Тому розгляд основ фінансової діяльності підприємств слід розпочати з дослідження економічної сутності цієї категорії.

Поняття «капітал» є однією з найскладніших категорій фінансової науки. У вітчизняній та зарубіжній науково-практичній літературі можна зустріти багато (досить часто взаємопротилежних) підходів до визначення сутності капіталу. Серед численних дефініцій капіталу можна виокремити [1]:

- макроекономічний підхід (з народногосподарського погляду);
- мікроекономічний підхід (з погляду суб'єктів господарювання).

З народногосподарського погляду під капіталом розуміють один із трьох факторів виробництва разом із землею та працею: з капіталом ідентифікуються виробничі засоби, що можуть бути використані для здійснення господарської діяльності (виробництва товарів, робіт, послуг) [4]. У фінансовій науці досить часто застосовується також монетарний підхід, згідно з яким капітал прирівнюється до грошових ресурсів, що спрямовуються на фінансування інвестицій, тобто під капіталом розуміють грошові кошти [4]. Проте капіталом вважаються лише ті грошові кошти, які використовуються для забезпечення зростання наявної вартості. Гроші стають капіталом переважно за умови їх нагромадження, зберігання та продажу на грошовому ринку, оскільки це дає їх власнику додатковий дохід у вигляді процента. Згідно із марксистською теорією капіталу єдиним товаром, здатним приносити додаткову вартість, може бути лише робоча сила [2]. Отже, перетворення грошей на капітал і саме його виникнення нерозривно пов'язане з перетворенням робочої сили на товар, предмет купівлі-продажу.

За трактування капіталу як категорії фінансів підприємств у науково-практичній літературі, як правило, розрізняють дві його форми [4]:

- конкретний капітал. Для здійснення господарської діяльності підприємству необхідні засоби праці (устаткування, будівлі, споруди тощо); предмети праці (сировина, матеріали) та праця. Окрім матеріальних, воно може мати у своєму розпорядженні нематеріальні ресурси (патенти, права, ноу-хау). Вартість майнових об'єктів, які відображені в активі балансу підприємства, називають конкретним капіталом. В активах заморожуються грошові кошти, інвестовані в підприємство. Ці кошти можуть бути вкладені в:

а) необоротні активи (основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість тощо);

б) оборотні активи (запаси, поточна дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції тощо).

- абстрактний капітал. Заслугує уваги концепція капіталу, обґрунтована патріархом німецької економічної науки, засновником Кельнської школи економіки підприємства проф. Е. Шмаленбахом. За цією версією, під капіталом слід розуміти абстрактну вартість, яка відображається в балансі підприємства. При цьому під абстрактним капіталом розуміють сукупність усіх позицій пасиву балансу.

Серед вітчизняних економістів найвдаліше, на нашу думку, обґрунтування сутності капіталу підприємства дано проф. В. В. Сопком. Він вважає, що капітал – це власність відповідної фізичної або юридичної особи на активи: майно і об'єкти (ресурси), які є на підприємств. Пасивна сторона балансу містить інформацію про те, яку частину капіталу надано в розпорядження підприємства його власниками (власний капітал) і яку — кредиторами (позичковий капітал)[5].

Позичковий капітал характеризує частину активів підприємства, що профінансована його кредиторами всіх видів. У балансі позичковий капітал відображається за такими розділами пасиву: забезпечення наступних витрат та платежів, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів».

Власний капітал — це сальдо між загальною сумою активів та позичковим капіталом. Він характеризує частину майна, яка профінансована власниками

корпоративних прав підприємства (завдяки безпосереднім внескам грошових коштів (майнових об'єктів) чи в результаті реінвестування прибутку). Власний капітал відображається в першому розділі пасиву [5].

У практичній діяльності суб'єктів господарювання (в контексті фінансового та управлінського обліку) під капіталом підприємства розуміють його пасиви, тобто капітал трактується саме як абстрактна вартість [5]. Отже, капітал підприємства — це засвідчені в пасивній стороні балансу вимоги на майно, яке відображено в активах; він показує джерела фінансування придбання активів підприємства. Саме цим визначенням капіталу ми оперуватимемо, досліджуючи фінансову діяльність суб'єктів господарювання в наступних розділах посібника.

Можна повністю погодитися з висновками проф. Сопка про те, що вживання терміна «капітал» щодо «активів» неправильне, бо якщо термін «капітал» означає право власності, то цей самий термін не може означати речовий елемент, наприклад «оборотний капітал» чи «основний капітал»[4].

Величина активів підприємства та його капітал є двома показниками, які характеризують один і той же об'єкт: сукупність усіх вартостей, що використовуються у виробничому процесі для досягнення поставлених перед підприємством цілей. Майно підприємства (активи) є дзеркальним відображенням капіталу, який у нього інвестований. Активи показують напрямки конкретного використання залучених фінансових ресурсів, а капітал (пасиви) — зобов'язання підприємства перед кредиторами та власниками. Саме тому загальна величина активів повинна дорівнювати сумі пасивів підприємства. Зіставлення активів та пасивів здійснюється в процесі складання балансу (звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи та капітал). Безпосередній зв'язок між окремими позиціями капіталу та активів у балансі не відображається. Напрямки використання фінансових ресурсів доцільно узгоджувати із джерелами їх залучення на стадії довгострокового фінансового планування та бюджетування.

Сутність капіталу визначається його характеристиками: він є основним фактором виробництва, характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід, є головним джерелом формування добробуту власників та головним вимірювачем ринкової вартості підприємства, а динаміка капіталу підприємства є важливим барометром рівня ефективності його господарської діяльності.

Дослідження динаміки величини капіталу українських підприємств, виконане за даними 2010-2014 рр. (табл. 1), свідчить про її невпинне зростання, окрім останнього 2014 року. Так, кількість суб'єктів господарювання у 2014 році зросла на 12,2% у порівнянні з 2013 роком, однак знизилась на 11,53% у порівнянні з 2010 роком. Динаміка реалізації продукції (товарів, послуг) майже щорічно знижується. Рентабельність операційної діяльності підприємств у 2014 році є негативною, оскільки в цьому році підприємства не отримали прибутку та були збитковими. Аналіз динаміки власного капіталу підприємств показує, що у 2014 році у порівнянні з 2013 роком загальна сума власного капіталу знизилась на 24,1%, однак у порівнянні з 2010 роком зросла на 3,78%. Це пов'язано зі збитковістю підприємств у 2014 році, при цьому непокритий збиток того ж року дорівнює 579 900,5 млн. грн. Сума зареєстрованого капіталу протягом аналізованого періоду зросла на 63,78%, додаткового капіталу на 17,9%, резервного капіталу – 45,68%, неоплаченого та вилученого капіталу – 23,36%.

Безумовно, не слід виключати дію кризових факторів протягом 2008-2009 років, але негативні тенденції були властиві підприємствам і у досить сприятливі для розвитку роки. Все це свідчить про нераціональне управління капіталом, яке не забезпечує високої прибутковості та нарощування вартості підприємства у довгостроковій перспективі.

Таблиця 1. Динаміка характеристик капіталу вітчизняних підприємств за 2010-2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
1. Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	2 183 928,0	1 701 620,0	1 600 127,0	1 722 070,0	1 932 161,0
2. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.	3 596 646,4	4 502 455,2	4 459 818,8	4 334 453,1	4 459 702,2
3. Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1
4. Власний капітал, у тому числі, млн. грн.	1 426 711,6	1 586 284,7	1 904 940,2	1 950 374,9	1 480 658,0
4.1. зареєстрований капітал	767 041,1	853 963,8	909 643,1	1 173 329,9	1 256 285,4
4.2. додатковий капітал	734 577,0	776 529,7	992 749,3	820 347,8	866 086,2
4.3. резервний капітал	39 357,5	43 546,8	47 137,4	50 735,0	57 335,9
4.4. нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-17 677,4	16 078,4	57 015,0	20 873,7	-579 900,5
4.5. неоплачений та вилучений капітал	96 586,6	103 834,0	101 604,6	114 911,5	119 149,0

Джерело: складено авторами на підставі даних [3].

Таким чином, враховуючи висновки теоретичних досліджень та власних розрахунків щодо дотримання певних пропорцій між темпами зростання показників структури капіталу в сучасних умовах вітчизняним підприємствам доцільно здійснювати оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації темпів зростання боргового навантаження що дозволить забезпечити підвищення ефективності фінансової діяльності.

Література: 1. Бланк И.А. Управление капиталом: Учебный курс – К: Эльга, Ника-центр, 2004. – 576 с 2. Боронос В.Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства / В.Г.Боронос // Механізм регулювання економіки. – 2010 - №3. - Т.1. - 154с. 3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О.О. Терещенко // Навч. посіб-ник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с. 5. Фінансовий аналіз // навч. посіб. [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька; вид 2-ге, без змін] - К.:КНЕУ, 2009. - 552с.

Скоробогатова Н.Є.

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки
*Національний технічний університет України
 «Київський політехнічний інститут»
 м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ СУПУТНІХ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

У сучасних економічних умовах кожен господарюючий суб'єкт вимушений своєчасно адаптуватися до постійно змінних умов зовнішнього середовища. З цією проблемою стикаються не лише комерційні підприємства, але й освітні установи та неприбуткові організації. Наряду з переліком традиційних послуг освітні установи вимушені самостійно шукати джерела додаткових надходжень, забезпечуючи дотримання принципів самофінансування та самоокупності. Тому, надаючи послуги з отримання освіти рівня бакалавра та магістра з певного напрямку, а також забезпечуючи можливості навчання в аспірантурі, докторантурі тощо, освітні установи мають визначати шляхи щодо поширення кола послуг, що надаються ними,

та виходити на зовнішні ринки. Саме тому актуальним є питання визначення собівартості і, відповідно, ціни освітніх послуг, як і будь-якого товару, що пропонується на ринку.

Мета дослідження полягає у розробці методичних рекомендацій щодо формування вартості супутніх освітніх послуг з врахуванням положень концепції управлінського обліку та особливостей інтеграційних процесів у світовій економіці.

Результати опрацювання літературних джерел з питань формування собівартості та ціноутворення за авторства Аккофа Р. Л., Аткинсона Е. А. [1], Дайле А. [2], Друрі К. [3], Зінченка В. О. [4], Котлера Ф. [5], Писаренко Т. М., Фаріона І. Д., Фольмута Х. Й. [6], Хорнгрена Ч. [7] та інших дозволяють дійти висновку, що основними принципами ціноутворення є наступні:

- наукове обґрунтування цін;
- цільове спрямування цін;
- єдність процесу ціноутворення і контролю за дотриманням цін;
- безперервність процесу ціноутворення;
- зв'язок ціноутворення із загальною політикою підприємства і ринковою кон'юнктурою;
- плановість;
- законність;
- пропорційність;
- адекватність;
- зв'язок з видами і формами збуту, кількостями каналів збуту;
- зв'язок з якістю передпродажного та після продажного обслуговування покупців тощо.

Більшість вітчизняних науковців основний акцент робить на питаннях управління науково-навчальних організаціями, підвищенню ефективності їх діяльності [4]. Як загальновідомо, результативність діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта визначається співвідношенням його доходів та витрат. Доходну частину формують два ключових критерії – ціна та кількість реалізованої продукції (наданих послуг, виконаних робіт). В умовах державного фінансування навчальних закладів України проблема управління ціною та собівартістю освітніх послуг так гостро не стояла. Протягом останнього часу кількість місць державного замовлення поступово скорочуються, зводячись до мінімуму у майбутньому.

Таким чином, вважаємо, що освітні заклади, як і будь-які господарюючі суб'єкти, мають, по-перше, управляти вартістю навчання абітурієнтів з метою розширення кола потенційних студентів, по-друге, розширяти коло надаваних ними освітніх послуг, по-третє, управляти собівартістю цих послуг. На даний час основним видом освітніх послуг вітчизняних навчальних закладів є підготовка бакалаврів, магістрів, аспірантів, подекуди докторантів. Світова практика свідчить про значно ширший перелік послуг, які вони можуть надавати [7]. Вважаємо, на даному етапі адаптації науково-навчальних закладів до умов самоокупності необхідно врахувати наступні заходи:

- сформулювати перелік додаткових освітніх послуг, які можуть надаватися на базі закладу;
- розробити механізм управління додатковими надходженнями і витратами, викликаними розширенням переліку послуг та ринку їх збуту;
- розробити механізм формування собівартості та визначення ціни базових освітніх послуг;
- розробити систему заохочення потенційної клієнтської бази тощо.

При формуванні собівартості додаткових послуг слід враховувати лише релевантні показники, оскільки більша частина витрат закладу вже і так ним фінансується (наприклад, утримання навчальних будівель, аудиторій, лабораторій, формування бібліотечного фонду, навчально-методичної бази тощо). Таким чином, витратна частина по наданню додаткових послуг міститиме лише прямі витрати, зокрема, витрати на оплату праці науковців (з врахуванням єдиного соціального

внеску), що проводитимуть навчальні (консультаційні) заняття; витрати на додаткові навчальні матеріали (якщо з'являються нові курси) тощо. Водночас, якість викладацького персоналу (асистент, викладач, доцент, професор) впливає на рівень заробітної плати останнього, відповідно, і на ціну послуги. Формуючи ціну на пропоновані послуги, слід передбачити включення відсотка на формування наукового потенціалу організації та її подальший розвиток. Запропонований підхід надаватиме замовникам (слухачам курсів, абітурієнтам тощо) та виконавцю (навчальному закладу) можливість встановлення прийнятної для кожної зі сторін рівня ціни.

Таким чином, вважаємо, що запропонований гнучкий механізм ціноутворення сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності та прибутковості вітчизняних навчальних закладів, що є одним з елементів стратегії подальшого розвитку.

Література: 1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р. Л. Акофф; пер. с англ. - М.: Сирин, 2002. – 256 с. 2. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Прогресс, 2003. – 342 с. 3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / К. Друри; пер с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. 5-е изд. – М.: Аудит, Юнити, 2006. – 783с. 4. Зінченко В. О. Розробка цінової стратегії у галузі вищої освіти / В. О. Зінченко // Економічний вісник Донбасу . - № 1(15). – 2009. – С. 14 – 17. 5. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х. Й. Фольмут; пер. с нем. под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 203 с. 6. Хорнгрен Ч. Управленческий учет, изд. 10-е / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. – Спб.: Питер, 2005. – 1008 с.: ил.. 7. Котлер Ф. Стратегічний маркетинг для начальних закладів / Ф. Котлер, Карен Ф. А. Фокс; пер. з англ. – К.: УАМ, вид. Хімджест; 2011. – 580 с.

Головань Д.В.

кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки та маркетингу
*Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського "ХАІ",
м. Харків, Україна*

ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ефективність функціонування торговельних підприємств значною мірою визначається стабільністю та розвитком економічної системи країни та своєчасними й дієвими управлінськими рішеннями. Кризові явища економіко-фінансової системи України формують дестабілізуючі фактори розвитку торговельних підприємств. Борги більшості вітчизняних торговельних мереж у декілька разів перевищують прибуток. Обтяжені боргами роздрібні торговельні підприємства роблять спроби вирішити проблеми за рахунок постачальників, спрямовуючі вільні кошти на виплату зарплат, оплату оренди приміщень і погашення банківських кредитів. Внаслідок цього, частина постачальників, здебільшого імпортери не продуктової групи товарів, починають припиняти відвантаження товарів мережам, що зволікають з оплатою, що пояснює зменшення асортименту продукції в окремих торговельних точках та також негативно впливає на прибутковість.

Фундаментальні теоретичні й методичні аспекти прибутковості торговельних підприємств знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних вчених: Андріяша А.С. [1], Болдиревої К.В. [2], Мамасвої А.С. [3], Кулікової Л.В. [4], Чукурної О.П. [5], Філіппова В.Ю. [6] та ін., які зробили істотний внесок у вдосконалення методології їх дохідності.

Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії і практики у даному напрямку, є ряд дискусійних питань, зокрема системний підхід для підвищення прибутковості торговельного підприємства в умовах дестабілізації

економічної системи.

В умовах наявності кризових явищ у фінансово-економічній системі виникає потреба в нових обґрунтованих підходах щодо підвищення прибутковості торговельних підприємств. Дестабілізація економічної системи негативно відзначається на фінансовій діяльності торговельних підприємств та підсилює об'єктивну необхідність системного підходу щодо підвищення їх прибутковості. Основною метою даної доповіді є підвищення прибутковості торговельного підприємства в сучасних умовах з використанням системного підходу.

Враховуючи зазначені наслідки кризових явищ в економічній системі України, використано системний підхід для підвищення прибутковості торговельних підприємств. В рамках цього підходу розглянемо заходи, спрямовані на збільшення прибутковості торговельного підприємства.

Визначення цільових сегментів повинно базуватись на потребах споживачів. Як було зазначено вище, у кризовий період економіки доцільно орієнтуватися на товари непромислового типу, середньої якості та цінового діапазону. Згідно статистики, втрата торговельним підприємством близько 85% клієнтів відбувається внаслідок незадоволення якістю, або сервісом і всього лише 15% припадає на всі інші причини, від агресивних дій конкурента до закриття бізнесу покупця. Якщо для значного числа покупців даного торговельного підприємства ціна стане основним фактором при виборі продавця, доречно буде розширити свій асортимент в бік товарів і послуг економ-класу.

Визначення виду діяльності торговельного підприємства доцільно здійснювати за рівнем дохідності з використанням економіко-математичної моделі лінійного виду, що отримана в результаті обробки статистичних даних з 10 торговельних підприємств в пакеті Statistica 6.0:

$$y = 0,18 + 0,07x_1 + 0,3x_2, \quad (1)$$

де y – рівень дохідності торговельного підприємства;

x_1 – рентабельність капіталу торговельного підприємства;

x_2 – рентабельність продаж торговельного підприємства.

Зміни в управлінні торговельним підприємством можуть бути наступні:

- відмова від непрофільних активів;
- скорочення постійних та змінних витрат;
- збалансованість руху коштів;
- об'єднання з конкурентом під одним найсильнішим брендом;
- ціновий демпінг;
- оптимізація системи управління товарними запасами;
- ефективна кадрова політика.

Зупинимось більш детально на деяких з перелічених заходів.

Аналіз практичного досвіду вітчизняних підприємств показує, що одним із основних інструментів, що застосовується на торговельних підприємствах в кризових умовах – це нормування всіх статей витрат і жорсткий контроль за виконанням встановлених нормативів. У межах скорочення витрат на підприємстві доцільно використовувати такі процедури:

- горизонтальна інтеграція, пошук можливостей здійснення закупівель спільно з іншими покупцями, що дозволяє отримати знижки за обсяг, і вертикальна, що передбачає партнерську роботу з постачальниками ключових найменувань сировини і матеріалів (своєчасне виконання договірних зобов'язань, фінансова прозорість тощо);
- аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів, тобто комплексна оцінка, які обсяги роботи вигідно здійснювати самостійно, а які дешевше закупати у сторонніх організаторів. Наприклад, більшість підприємств, що мають системи опалення, послуги яких споживає комунальний сектор, передають їх у власність місцевій владі, оскільки утримання та обслуговування коштує занадто дорого, або ж навпаки встановлюють свої автономні системи опалення, які значно економічніші від послуг комунальних енергетичних підприємств;

- оптимізація технологічних процесів за рахунок удосконалення технології виробництва та якості продукції, що випускається. Так, наприклад, значно скоротити відходи виробництва можна за рахунок удосконалення технології, постійного контролю роботи персоналу і жорсткої виробничої дисципліни;

- зменшення витрат на оплату праці. Варто розробити бонусні схеми для персоналу торговельного підприємства і мотивувати його на зниження витрат. За основу може бути прийнята схема, за якої частина зекономлених витрат буде виплачуватись співробітникам.

Значну увагу доцільно приділити кадровій політиці підприємства. У кризовий період гостро існує потреба у інноваційних кадрах. Важливою складовою інноваційних кадрів є наявність у них здібностей до творчої праці і можливість їх реалізації, що визначає їх індивідуально-кваліфікаційний потенціал та індивідуальні професійні характеристики. Тому на відміну від «нетворчого» персоналу, інноваційні кадри повинні володіти певними якісними рисами, потрібними для інноваційної діяльності. До таких рис можна віднести: високу професійну компетентність, самостійність, ініціативність, підприємливість, активність, творчість, новаторство, оригінальність у праці, спроможність довести інноваційну ідею до впровадження, наполегливість, здатність до виконання трудових функцій на рівні міжнародних стандартів, високі адаптаційні можливості, високий рівень культури. Необхідно також переглянути організаційну структуру щодо виключення зайвих рівнів управління. Головним завданням в умовах кризи можна вважати необхідність ліквідації тих структурних підрозділів, котрі заважають здійсненню намічених завдань, і як результат – необхідність звільнення спеціалістів. Найбільш продуктивною є практика скорочення не окремих робочих місць, а окремих рівнів, а також попереднє визначення ядра кадрового потенціалу підприємства і тієї кадрової структури, яка найбільш відповідає розробленому плану впровадження заходів щодо збільшення прибутковості торговельного підприємства.

Необхідно відзначити, що в процесі управління торговельним підприємством в період кризи, важливого значення набуває випереджувальний аналіз, вироблення, прийняття і випереджаюча реалізація управлінських рішень, експрес-діагностика діяльності підприємств, які наближаються до стадії збитковості чи перебувають в ній, а також тих, які досягли надкритичного рівня неплатоспроможності.

У ході узагальнення теоретичних та практичних аспектів прибутковості торговельного підприємства використано системний підхід для ефективного управління підприємством з метою підвищення прибутковості в період дестабілізації економічних процесів. Завдяки узгодженим управлінським рішенням та активним заходам торговельні підприємства зможуть оптимізувати свою роботу, скоротити витрати, зменшити кредиторську заборгованість, підвищити рівень мотивації та лояльності персоналу і зменшити наслідки кризи для підприємства в цілому.

Література: 1. Андріяш А.С. Особливості управління прибутком підприємства / А.С. Андріяш. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/6/15.pdf>. 2. Болдирева К.В. Максимізація прибутку як пріоритетна мета сучасної корпорації / К.В. Болдирева // Вісник Запорізьк. нац. ун-ту. – 2012. – № 1 (3). – С. 15-22. 3. Мамаева А.С. Моделирование влияния факторов на устойчивое развитие торгового предприятия / А.С. Мамаева // Вестник Белгор. ун-та кооперации, экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 108-116. 4. Кулікова Л.В. Напрями забезпечення платоспроможності підприємства /Л.В. Кулікова. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14524>. 5. Чукурна О.П. Антикризові стратегії підприємств роздрібної торгівлі України / О.П. Чукурна // Вісник Одеськ. ун-ту соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 36. – С. 191-197. 6. Філіппов В.Ю. Шляхи розвитку торговельних підприємств / В.Ю. Філіппов. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No2/203-207.pdf>.

Панасейко С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та
банківського менеджменту

*Дніпропетровський університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ, Україна*

Кійко А.А.

студентка 4 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

ОСНОВНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ

Банківська діяльність направлена на перерозподіл акумульованих коштів між тим, хто їх має і тими, хто їх потребує. На сьогодні, більшість населення не спроможна купувати товари тривалого користування за рахунок поточних доходів. У сучасних умовах ринкової економіки є актуальним вироблення концепції розвитку споживчого кредитування в Україні. А саме, банківський сектор, обслуговуючи інтереси як товаровиробників, так і споживачів, опосередковує зв'язки між різними сферами виробництва, торгівлі та населенням, тому відіграє суттєву роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави та покращення рівня життя населення.

Мета полягає в узагальненні інформації щодо банківської діяльності в контексті споживчих кредитів. Аналіз сучасного стану та пошук шляхів покращення ситуації.

Споживчий кредит – це кредит, що надається споживачеві на придбання продукції для особистих потреб, які безпосередньо не пов'язані з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника. Споживче кредитування є одним із найпоширеніших видів банківських операцій у розвинених країнах світу й одним зі стимулювальних факторів розвитку економік цих країн. Надання споживчих позик населенню підвищує їхній платоспроможний попит, життєвий рівень загалом та прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів. Окрім цього, споживчий кредит стимулює ефективність праці[2, с 325].

Кредитні продукти на ринку споживчого кредитування можна поділити на іпотечні кредити, роздрібне кредитування (у т.ч. автокредитування та кредитування на купівлю товарів), готівкові беззаставні кредити та кредитні картки. Механізм впливу споживчого кредиту на економіку країни реалізується за такою логічною послідовністю: упровадження споживчого кредитування – зростання сукупного попиту – зростання сукупної пропозиції – збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків – поліпшення рівня соціальної захищеності населення країни[1, с 47].

Аналіз економічної літератури дозволив визначити такі специфічні риси споживчих кредитів: споживчі кредити надаються на придбання товарів кінцевого споживання; споживчі кредити надаються фізичним особам тільки в національній валюті; фізичні особи вдаються до споживчого кредитування, як правило, коли їм не вистачає власних коштів; погашення споживчого кредиту здійснюється в результаті надходження чи накопичення споживача; усі види споживчого кредиту є засобом задоволення особистих, індивідуальних потреб фізичних осіб. Головна мета діяльності банку під час процесу кредитування полягає в отриманні якомога найбільшого прибутку. Банки надають кредити, на таких засадах: забезпеченості, зворотності, терміновості, платності, цільового характеру. Базова передумова забезпечення інтересів сторін при кредитуванні є цільове направлення. Мета повинна бути погоджена обома сторонами, як позичальником, так і кредитором. Кредитні операції несуть в собі загрозу для банків. Тому банки вживають усі можливі заходи для зменшення ризику неповернення позики. Це проявляється в ретельній перевірці кредитоспроможності позичальника; вимагають забезпечення позики або гарантії його повернення.

До вартості кредиту, за кредитним договором, входять розмір відсотків, сума кредиту, цільове призначення та строки сплати. Банк зобов'язана довести до позичальника інформацію про повну вартість кредиту до укладення кредитного

договору. В ринкових умовах серед банків існує конкуренція, що призводить до появи нових кредитних пропозицій та сприяє полегшенню умов для отримання кредитів.

Проаналізуємо співвідношення споживчих кредитів до загальної сукупності наданих за останні 7 роки кредитів, що наведено на рис. 1.

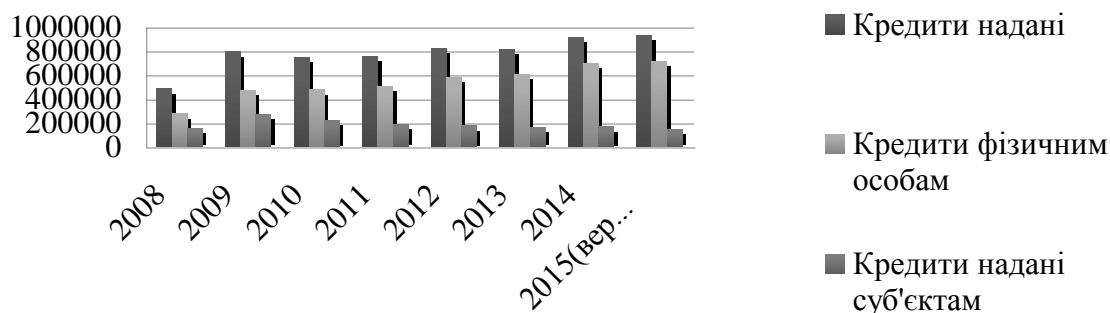


Рис. 1. Співвідношення наданих кредитів за період 2008- вересень 2015 рр., млн. грн.

Як бачимо, частка споживчих кредитів має незначну вагу в порівнянні з загальною вартістю усіх наданих кредитів. За останні 3 роки сума кредитів наданих споживачам зменшилась, в зв'язку із погіршенням політичної та економічної ситуації в країні, що призвело до зниженню довіри до банківської системи.

Кредитний ринок охоплює сукупність економічних відносин, що виникають між кредитором та позичальником – фізичними особами, котрі використовують кредитні ресурси для задоволення потреб особистого споживання. Очікувати поживлення ринку споживчого кредитування у короткостроковій перспективі не варто. Тому що для банків споживчі кредити продовжують залишатися найризикованішим напрямом розміщення банківських ресурсів. Проблеми, що існують у сфері споживчого кредитування, потребують негайного вирішення за допомогою заходів, здійснюваних як на макрорівні, так і на рівні окремої банківської одиниці.

Література: 1. Вовк В.Я. Ринок споживчого кредитування: проблеми та перспективи розвитку у посткризовий період [Електронний ресурс] / В.Я. Вовк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2013. - Вип. 1. - С. 45-53. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fkd_2013_1_9.pdf 2. Шушкова Ю.В. Основні тенденції ринку банківського споживчого кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Ю.В. Шушкова // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - Вип. 24.2. - С. 324-332. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.2_53.pdf

Братченко Л.Є.

старший викладач кафедри соціології та економіки,
Педагогічний інститут ДВНЗ «КТУ»,
м. Кривий Ріг, Україна

КОНТРОЛЕР ЯК СПАРІНГ-ПАРТНЕР МЕНЕДЖЕРА

В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність країни визначається рівнем конкурентоспроможності окремих суб'єктів господарювання. Кількісні та якісні зміни навколишнього середовища вимагають від них постійних системних змін та сучасних підходів до управління.

Сьогодні для українських підприємств перш за все є актуальним використання передових західних методик управління, ефективне використання інформації, що забезпечить їх стабільний розвиток та конкурентоспроможність

Саме контролінг є одним з найсучасніших і ефективних систем управління підприємством. Він переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи й направляючи діяльність різних служб та підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Фахівцем, що реалізує процес контролінгу на підприємстві та сприяє його ефективності, виступає контролер.

Великий внесок у розвиток теоретичних та практичних питань контролінгу зробили західні вчені-економісти: Й.Вебер, А.Дайле, Д.Джексон, Р.Ентоні, Е.Майєр, Т.Райхман, К.Серфлінг, Х.Фольмут, Д.Хан, П.Хорват, а також вчені економісти України та країн СНД, зокрема: О.О.Ананькіна, С.Ф. Голов, Н.Г. Данілочкіна, О.М. Кармінський, С.Н. Петренко, М.С. Пушкар, В.П. Савчук, Л.А. Сухарева, О.О. Терещенко та ін..

При всій значущості проведених наукових досліджень окремі теоретико - методичні та практичні питання контролінгу та ролі контролера визначені та вивчені недостатньо.

Дослідити вирішальну роль контролера в системі контролінгу підприємства, у сприянні його керівництву щодо розробки місії підприємства, встановленні основних показників діяльності, розробці стратегії їх досягнення, визначенні факторів успіху та заходів, які необхідні для досягнення поставлених цілей.

Історично перше згадування контролінгу відмічено в XV ст. Контролінг на підприємствах з'явився в США наприкінці XIX ст.. В економічній літературі відмічено, що в компанії Atchison посада контролера введена з 1880 року, а в компанії General Electric – в 1892 року. Проте, перші ростки контролінгу довгий час залишались непоміченими та стали розвиватися лише в 20-і роки XX століття. Слово «контролінг» та посада «контролер» на підприємствах залишались невідомими до великої депресії. На розвиток системи контролінгу мала вплив світова економічна криза. Саме в цей час, в період великої депресії, керівництво багатьох компаній усвідомило необхідність формування системи внутрішнього планування, обліку та контролю.

Контролінг відноситься до системи управління. Управління можна розглядати з функціональної та з інституціональної точок зору. З функціональної точки зору контролінг може являти собою підсистему задач управління (контролінг як функція управління), або задачі підтримки управління (контролінг як функція підтримки управління). З інституційної точки зору контролінг може здійснюватись менеджерами, контролерами (помічниками керівника, спеціалістами в своїй області, які виконують переважно задачі контролінгу), іншими спеціалістами підприємства (поряд зі власними задачами виконують задачі контролінга), сторонніми особами або організаціями.

Контролер (титул «контролер» історично зв'язаний з бухгалтерським обліком, а не з "управлінням", оскільки термін "controller" походить від «comptroller» , який, у свою чергу, походить від французького іменника «compte» — рахунок) не контролює, він турбується про те, щоб кожний міг контролювати сам себе самостійно. Контроль є важливим, перш за все, як самоконтроль. Робота контролера має багато спільного з роботою тренера: допомогти іншим навчитись надавати допомогу самим собі. Для контролера контролінг – це функція менеджменту, а для менеджерів – просто філософія.

На підприємстві "управляють менеджери"; контролер— це всього лише штатний співробітник [1]. Контролінг не є альтернатива менеджменту, а контролери не звільняють менеджерів від виконання їх основних обов'язків: планування, організації, управління та контролю ресурсів компанії. Місія контролерів є інформаційною та консультативною в процесі планування, організації та використання ресурсів.

Контролери, в американському розумінні, є помічниками керівника, їхні різні завдання можуть носити назву «Controllershіp». Вони здійснюють підтримку менеджера як при плануванні, так і при контролі, проте, самостійно не здійснюють контролінг. Отже, «Controllershіp» являє собою функцію підтримки керівника. [2].

Задачі та відповідальність контролера чітко сформульовані в місії контролера, розробленою Міжнародною групою контролінгу (International Group of Controlling). У варіанті місії контролера, затвердженому у вересні 2002 року, підкреслюється

відповідність контролера за досягнення цілей підприємства. Відповідність зумовлена тим, що контролер несе відповідальність за вірність зібраної та підготовленої ним інформації.

На думку голови правління Controller Akademie AG. Мартіна Хаузера контролер – це людина, яка виконує сервісну функцію, що полягає у впровадженні системи контролінгу. В цьому процесі контролер відіграє роль так званого «архітектора методів», який вміє правильно вибрати необхідний в тій чи іншій ситуації економічний інструмент для рішення конкретних проблем компанії. Оскільки основою системи контролінгу є внутрішньо фірмова система управлінського обліку (без цифр контролінг не буває!), тому контролера іноді називають «диваком, який помішаний на цифрах».

Проте, останнім часом місія контролера в компанії змінюється. Він починає виступати як спаринг-партнер менеджера. Так, контролери покликані оцінювати зі сторони раціональність управлінських рішень, що приймаються. Ця оцінка робиться на аналізі доцільності створення методичної та інструментальної бази по управлінню рентабельністю та ліквідністю підприємства. Місія контролера змінюється, виходить на новий рівень, який потребує аналізу правильності прийняття кінцевого рішення керівництвом підприємства. Контролер аналізує динаміку управлінського процесу, бачить та ставить проблеми в умовах невизначеності, оцінює новизну та сприяє її впровадженню.

Практика західних фірм висуває до ідеального спеціаліста в системі контролінгу – контролера вимоги професійних знань: основ економіки та організації підприємств; фінансовий облік (бухгалтерія); розрахунок витрат на підприємстві; уміння читати та аналізувати баланс підприємства; планування, розрахунок та аналіз інвестицій; володіння методиками та інструментами планування; володіння методикою аналізу з відхилень; знаннями комп'ютера, що дозволить поставити задачу програмісту; знання методів та техніки контролінгу: аналіз конкурентів; аналіз шансів та ризиків підприємства на ринку; аналіз слабких та сильних сторін підприємства; аналіз життєвого циклу продукції; аналіз існуючої та перспективної структури продукції та послуг підприємства; методи прогнозування; методи рішення проблем, техніко-економічний аналіз.

При цьому контролер повинен мати методичні здібності: аналітично мислити, мислити абстрактно, пояснювати та доводити вміти засвоювати нове та вчитись, бути комунікабельним та знати основи комунікабельності в організаціях, мати здібності до системного мислення.

Не маловажна роль належить поведінці контролера в суспільстві. Він повинен бути толерантним, тобто бути терпимим до думки та судженням інших.

Враховуючи практику застосування контролінгу провідними компаніями саме в період економічної кризи, українські керівники саме сьогодні, у складний економічний період, повинні займатися впровадженням контролінгу в управління підприємством. Ми погоджуємося з тим, що, в скрутний час для економіки України, впровадження контролінгу в управління підприємством коштує дуже дорого і впроваджувати його доцільно лише на великих підприємствах і в холдингах. Проте, як свідчить зарубіжний досвід – це необхідна умова ефективності та конкурентоспроможності підприємств на вітчизняному та світовому ринку.

Література: 1. Контролер - стратег корпорації, його функції та обов'язки / [Давидович І. С Контролінг: Курс лекцій] - Тернопіль: ТАНГ, 2003. —186 с. 2. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / [А.М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько] – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.



Демянчук М.А.

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры
экономики и моделирования
рыночных отношений

Арнаут Е.А.

студентка 2 курса
направления подготовки
«Финансы и кредит»

Осипова М.С.

студентка 2 курса
направления подготовки
«Финансы и кредит»

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,
г. Одесса, Украина*

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные условия рыночной экономики обуславливают необходимость в разработке принципиально новых подходов к управлению персоналом с осознанием того, что главным резервом предприятия являются работники, а за его пределами — потребители продукции, качество и конкурентоспособность, которой обеспечивает персонал.

Поскольку управление персоналом имеет исключительное значение для достижения задач, поставленных перед предприятием, система управления персоналом представляет собой комплекс целей, задач и основных направлений деятельности, а также сочетание различных видов, методов и форм управления, направленных на обеспечение постоянного роста эффективности производства, производительности и качества труда. Поэтому принципы, на которых базируется система управления персоналом, требуют постоянного обновления и уточнения, в постоянно изменяющихся условиях рынка [1].

Проблемы управления персоналом, как одного из важнейших направлений работы предприятий, постоянно привлекают внимание ученых-экономистов. Значительный вклад в развитие теории управления персоналом сделали такие ученые как: И. Ансофф, Ф. Беккер, П. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, С. Оддонел, Т. Питерс, Г. Саймон, Ф. Хедоури и другие. Однако, в связи со сложностью и многоаспектностью данной проблематики в современных условиях, некоторые вопросы рассмотрены недостаточно подробно.

Поэтому целью работы является исследование влияния современных систем управления персоналом на эффективность работы предприятия.

Система управления персоналом на современном предприятии, независимо от формы собственности, является мощным инструментом обеспечения конкурентоспособности и развития. Поэтому возникает необходимость в повышении эффективности системы управления персоналом с учетом требований современности, поскольку эта система предъявляет высокие требования к профессионализму управленческого персонала, являющихся ключевым моментом обновления всей системы управления.

Огромную значимость для каждого предприятия имеет разработка методики оценки, позволяющая определить действительную ситуацию на предприятии в области управления персоналом, выявить слабые места и сформировать рекомендации по повышению эффективности. Служба по управлению персоналом реализует кадровую политику и координирует деятельность по управлению трудовыми ресурсами предприятия; необходимо расширение функций по созданию новых систем стимулирования трудовой деятельности, управлению профессиональным продвижением, предотвращению конфликтов, изучению рынка трудовых ресурсов, создание резервов кадров для управленческого персонала [1].

В условиях глобализации бизнеса и высокоэффективных механизмов распространения информации о способах конкуренции фирм между собой, именно рабочая сила становится важнейшим источником конкурентного преимущества на рынке. В последнее время ведется интенсивный поиск путей в формировании оптимальной системы управления персоналом, которая бы отвечала трем основным

требованиям: высокая эффективность, регулярное обновление и гибкость. Чтобы адаптироваться к условиям рынка, который стремительно развивается, нужно осуществлять переход от традиционного управления персоналом к концепции современного управления персоналом. Традиционные системы управления являются ответом на стандартную технологию и неизменную внешнюю среду, а новые системы управления персоналом представляют собой постоянное совершенствование технологий производства и быстрее адаптацию к внешней среде [1].

Сравнительный анализ традиционной и современной системы управления персоналом (табл. 1 [1]) показывает, что традиционная система уже не всегда справляется с функциями, доступными современной системе. В ней присутствует жесткая иерархия и, как следствие, низкая заинтересованность работников в усовершенствовании предприятия. Современный подход к организации управления персоналом представляет собой сбалансированное сочетание человеческих ценностей, организационные преобразования и постоянную адаптацию к изменениям внешней среды, поскольку именно таким образом предприятие сможет выжить и развиваться в современных условиях рынка.

Современная система управления персоналом, которая сложилась на ведущих отечественных предприятиях под влиянием введения прогрессивных зарубежных технологий управления персоналом и использования собственного опыта, включает такие подсистемы: анализ и планирование персонала; подбор и найм персонала; оценка персонала; организация обучения и повышения квалификации персонала; аттестация кадров; управление оплатой труда; мотивация персонала; учет сотрудников предприятия; организация трудовых отношений на предприятии; создание условий труда; социальное развитие; кадровая безопасность.

Таблица 1. Сравнительный анализ систем управления персоналом

Традиционная система управления персоналом	Современная система управления персоналом
1. Ориентация на стратегию	1. Ориентация на стратегию
2. Ориентация на стабильность	2. Ориентация на своевременную адаптацию системы управления персоналом к изменениям во внешней среде
3. Организационный императив	3. Человеческий фактор
4. Самый важный ресурс – организационная структура	4. Самый важный ресурс, который можно постоянно развивать, это работники
5. Максимальное распределение работ, простые и узкие специальности	5. Оптимальная группировка работ, многоаспектные специальности
6. Внешний контроль (руководители, штат контролеров, формальные процедуры)	6. Самоконтроль и самодисциплина
7. Пирамидальная и жесткая организационная структура, развитие вертикальных связей	7. Плоская и гибкая организационная структура, развитие горизонтальных связей, которые обеспечивают эффективное взаимодействие подразделений и работников
8. Авторитарный стиль руководства	8. Стиль руководства построен на заинтересованности всех работников в общем успехе предприятия в целом
9. Конкуренция и «политическая игра»	9. Сотрудничество
10. Низкая заинтересованность работника предприятия в его успехе	10. Высокая заинтересованность работников в общем результате
11. Деятельность только в интересах предприятия и его подразделений	11. Деятельность в интересах общества
12. Низкая склонность к риску	12. Ориентация на инновации и связанная с этим склонность к риску

При выборе системы управления персоналом следует ориентироваться на конкретные представления об управляемом коллективе со стороны руководства фирмы. Наиболее распространенными концепциями управления персоналом

являються Управління виключенням (Management by exception — MBE), Управління делегуванням (Management by delegation — MBD) і Управління цілями (Management by objectives — MBO).

МВЕ вважається найбільш ефективним, оскільки відповідальність за прийняття рішень возкладається безпосередньо на співробітників, вони можуть виконувати проекти самі по собі, що сприяє підвищенню мотивації, і зменшенню управлінської навантаження, так як винесення проблем на більш високий рівень здійснюється лише в тому випадку, якщо на поточному рівні її вирішити неможливо. В якій-то мірі, це вважається і недоліком, адже тільки управлінці (менеджери) приймають важливі рішення, орієнтуючись на відхилення від передбачуваних результатів, а це нерідко вважається мотивацією для співробітників більш низького рівня [2].

Концепція MBD складається в передачі, делегуванні завдань від керівника до працівника. Співробітникам надається можливість приймати рішення в певній області. Завдання менеджера полягає в допомозі співробітникам, правильному напрямку на досягнення цілей. Недоліком цієї системи вважається нерівномірне розподілення обов'язків, що в кінці може і не привести до досягнення цілей [3].

МВО представляє собою систему, в межах якої і менеджери, і співробітники чітко розуміють цілі організації, свою роботу в певній області. Компанії, довгий час практикують МВО, в середньому показують 56%-й приріст продуктивності праці, в той час як інші — лише 6%-й. Відповідно до цієї системи, керівник і підпорядковані спільно визначають загальні цілі, а подальша робота і очікувані результати залежать саме від цього. Перевагою системи є те, що працівники більш прив'язані до цілей, які вони встановили для себе спільно з керівництвом, ніж до цілям, які возкладаються на них безпосередньо менеджером. Однак незрозуміння концепції цієї системи призведе до неправильного визначення цілей, а установка виробничих показників, направлена на поощрення співробітників, може їх привести до хибного розуміння досягнення цілей за будь-яких умов — це призведе до погіршення якості, неефективності роботи підприємства [4].

Таким чином, загальною і головною метою системи управління персоналом є забезпечення відповідних якісних і кількісних характеристик персоналу цілям підприємства. Тобто, управління персоналом, в першу чергу, повинно здійснюватися через управління його трудовим потенціалом, оцінюється як за ефективності реалізації, так і за ефективності розвитку трудового потенціалу персоналу. Створення конкурентоспроможного виробництва завжди пов'язано з працівниками, працюючими на підприємстві. Сучасні принципи організації виробництва, оптимальні системи і процедури грають дуже важливу роль, але реалізація всіх можливостей, які закладені в нових методах управління, залежить уже від конкретних працівників і їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивації, здатності вирішувати проблеми і проходити навчання.

Література: 1. Лелі Ю.Г. Сучасні системи управління персоналом та їх вплив на ефективність роботи підприємства / Ю.Г. Лелі // Теоретичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Випуск 1, Том 2. - Маріуполь, 2013. – С. 95-98. 2. Lester R. Systematizing and Simplifying the Managerial Job // Management by Exception. — New York: «McGraw-Hill», 1964. 3. Hutzschenreuter T. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. — Wiesbaden, 2009. 4. George S. A System of Managerial Leadership // Management by Objectives.— New York: «Pitman Pub», 1965.



Харченко Н.В.

доктор економічних наук, доцент
Запорізька державна інженерна академія,
м. Запоріжжя, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ

На теперішній час не розкриті методологічні засади фінансів з приводу використання грошових фондів акціонерних товариств, сутність і структура фінансових відносин акціонерних товариств, вплив капіталу на розвиток фінансових відносин акціонерних товариств, їх взаємодію в царині фінансових відносин з державою, вплив акціонерного капіталу на фінансові відносини господарюючих суб'єктів, проведення дивідендної політики, яка напряму пов'язана зі структурою капіталу і ринковою вартістю акцій, що в сучасних умовах набуває для України особливу актуальність.

Метою є розвиток економічної категорії фінансів в теоретичному осмисленні й обґрунтуванні ролі і механізмів взаємодії ринків капіталу і найбільших національних і транснаціональних корпорацій в міжнародних і національних фінансових відносинах.

Фінанси займають особливе місце в економічних відносинах. Їх специфіка проявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільчий характер і відображають формування і використання різних видів доходів і накопичень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва. З одного боку, вони виступають економічною категорією, відображаючи сукупність відносин економічних суб'єктів, а з іншого – суб'єктивним вартісним інструментом діяльності, що охоплює механізм прийняття рішень [9, с. 87]. Фінанси – це перш за все вартісні відносини, які характеризують вартісні потоки від одних суб'єктів до інших [9, с. 89].

Фінанси виконують дві об'єктивні і ряд суб'єктивних функцій. Вони реалізуються через функціональний механізм, що є взаємодією грошових фондів і потоків. Об'єктивними є функції розподілу і перерозподілу. В якості суб'єктивних функцій необхідно назвати контрольну і регулюючу. Розподільна функція забезпечує: розподіл знову створеної вартості між учасниками відносин: власниками (формування доходів), найманими робітниками (оплата праці) та іншими можливими учасниками (проценти кредиторам); розподіл доходу на фонди споживання і накопичення власників. Через перерозподільну функцію здійснюється: перерозподіл фондів спеціального призначення; перерозподіл фондів між економічними суб'єктами.

Контрольна функція носить суб'єктивний характер і забезпечує контроль формування і використання грошових фондів суб'єктів економіки. Призначення регулюючої функції фінансів зводиться до створення відносно кращих фінансових умов для функціонування суб'єктів господарювання через надання пільг, з одного боку, окремим суб'єктам за рахунок зниження стягуваного з них доходу, а з іншого боку, конкретним споживачам шляхом виділення ним більших грошових коштів.

Функції фінансів реалізуються через функціональний механізм, який складається із фінансової політики і менеджменту фінансами [9, с. 89].

Дослідження фінансів як економічної категорії, включаючи їхні загальні й специфічні риси, властиве вітчизняній економічній науці й не характерне для західних дослідників. Разом із тим аналіз генезису категорії фінансів в умовах розвитку ринкових відносин досить актуальний.

Західна економічна школа, яка визнає наявність специфічних фінансових відносин, що відбуваються на рівні товариства і необхідність ефективного управління ними, а також досліджуючи проблеми рівноваги на макро- і мікрорівні, пропонує лише прикладні методи управління поведінкою товариства, не беручи до уваги специфіки вітчизняної економіки.

Теоретичні погляди економістів, які належать до вітчизняних і західних фінансових шкіл, відрізняються між собою не стільки в трактуванні тих або інших аспектів організації або функціонування фінансів підприємства, скільки в самому методологічному підході до цього питання.

В аспекті задач управління фінансами підприємств, актуальних з точки зору даного дослідження, як найбільший інтерес представляють методи визначення чутливості фінансових результатів і їхніх похідних до зміни тих або інших параметрів підприємства, що характеризують їхню взаємодію із зовнішнім середовищем. Це передусім, методи визначення фінансового й операційного важеля, а також ефекту їхньої взаємодії. Вітчизняні та зарубіжні економісти, визначаючи ці інструменти, в окремих випадках розходяться у термінології, що використовується, методиці розрахунку, а також у деяких аспектах методологічного характеру. Найбільш досліджені ці методи в західній літературі.

Дослідження і застосовування практичних методів управління фінансами підприємства характерне нині і для багатьох вітчизняних економістів «нової хвилі». При цьому використовуються підходи західного фінансового менеджменту. Як приклад можна навести роботи І. Бланка [1], А. Поддєрьогіна [8], Г. Кірейцева [7] та інших авторів.

Підсумовуючи аналіз підходів до фінансів товариств і фінансової поведінки господарюючих суб'єктів в західній економічній науці, слід зазначити, що генезис цих поглядів проходив в іншій послідовності, ніж у вітчизняній фінансовій науці.

Західні дослідники, відштовхуючись від цілей і задач мікроекономічного рівня, приходили до необхідності систематизації й узагальнення всієї сукупності різноманітних фінансових відносин і процесів, що виникають на кожному окремому підприємстві. Фактично, індуктивним шляхом вони також прийшли до необхідності виділення фінансів підприємств в окрему галузь теоретичного дослідження.

І вітчизняною, і західною економічною школами визнається наявність специфічних фінансових відносин, що відбуваються на рівні підприємства, і необхідність ефективного управління ними. Безумовно, що всі ці роботи мають теоретичну і практичну цінність. Проте, розбіжності в методологічних підходах створюють серйозні проблеми в можливості комплексного використання результатів дослідження цих шкіл.

Література: 1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528с. 2. Зви Боди. Финансы.: [уч. пос.] / Боди, Зви, Мертон, Роберт; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с. 3. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: [навч. посібник] / Євхен Брігхем ; [пер. з англ.]. – Київ: Молодь, 1997. – 1000с. 4. Кидуэлл Д.С. Финансовые институты, рынки и деньги: [учебник] / Д.С. Кидуэлл, Р.Л. Петерсен, Д.У. Блэкуэлл. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 752с. 5. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: [учебное пособие] / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев Ч. 1 – М.: Проспект, КНОРУС, 2010. – 768 с. 6. Макконелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. т.1.: / Кемпбелл Р. Макконелл, Стенли Л.Брю. – М.: Республика, 1992. – 399 с. 7. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник] / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496с. 8. Фінансовий менеджмент: [підручник] / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536с. 9. Харченко Н.В. Управління розвитком фінансових відносин акціонерних товариств: [монографія] / Н.В. Харченко. – Полтава: Полтавський літератор, 2014. – 396 с. 10. 314. Ченг Ф. Ли. Финансы корпораций: теория, методы и практика. [пер. с англ.] / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686с.



Іванова М.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
менеджменту виробничої сфери
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ, Україна

ПОСТУЛАТНІ ПОЛОЖЕННЯ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИКИ

З'ясуванням особливостей сучасних концепцій логістики займається значна кількість як українських і російських, так і закордонних науковців. Не дивлячись на це, між дослідниками виникає дискусія, яка стосується не лише назви сучасної логістичної концепції, але й технологій і інструментів, що застосовуються в рамках обраної концепції.

Метою даного дослідження є формування постулатних положень, що використовуються у сучасній концепції логістики.

Об'єктом сучасної концепції є матеріальний і супутні йому потоки та взаємодія постачальників і споживачів, які приймають безпосередню участь у мережі постачань на мережевому рівні, рівні двосторонніх відносин та рівні окремого підприємства, і взаємодіють на принципах узгодженості інтересів, дій, пошуку компромісів, системності і комплексності.

Суб'єктом сучасної логістичної концепції є:

- по-перше, мережа – довгострокові і повторювані, формальні і неформальні взаємовідносини між центральною фірмою і більш ніж двома взаємозалежними учасниками ланцюга постачань з метою сировинного, ресурсного, фінансового та інформаційного обміну для досягнення загальних стратегічних завдань;

- по-друге, двосторонні відносини – тривалі й довгострокові міжфірмові відносини для досягнення стратегічних цілей, що мають цінність для споживачів і вигоду для партнерів та оперативні короткострокові відносини для отримання рівноваги з конкурентами;

- по-третє, підприємство:

- а) центральне підприємство – гарантує споживачам наявність необхідних атрибутів якості, несе відповідальність як за кінцевий продукт, так і за весь виробничий процес; висуває загальні вимоги до співпраці, встановлює стандарти й необхідні специфікації;

- б) ключові підприємства – гарантують якість сировини, дотримуються вимог до виробничого процесу, забезпечують транспортування розподіл і сортування готової продукції як логістичні центри на території певної країни чи за її межами, підтримують лояльні взаємовідносини із споживачами; логістичні служби підприємств, що здійснюють управління складським господарством, транспортуванням (як внутрішнім, так і зовнішнім), поставанням сировини й матеріалів; готовою продукцією (сортування, пакування); замовленнями (формування клієнтської бази, прогнозування попиту); інформаційною мережею комунікацій; фінансовими розрахунками, що стосуються конкретно логістичних процесів на підприємстві, переміщеннями людських потоків.

Об'єкт і суб'єкт взаємодіють у логістичному процесі, в наслідок якого відбувається трансформація, переміщення матеріального і супутніх йому потоків шляхом забезпечення управлінської свободи в умовах послідовних взаємозалежностей; стандартизації; синхронізації; спільного використання інформації; узгодженості стимулів, використовуючи інноваційні методи і моделі з метою задоволення потреб кінцевого споживача у довгостроковій перспективі і вигоди для партнерів (максимізації прибутку, збільшення ефективності діяльності, зменшення логістичних витрат).

При цьому протікання логістичного процесу залежить від факторів прямого впливу, до яких відносять:

- конкурентів, з якими утворюються горизонтальні (сукупні) взаємозв'язки на однакових ринках;
- споживачів, з якими утворюються вертикальні (послідовні) взаємозв'язки; підприємства, продукція яких є ресурсом споживання для інших;
- постачальників, з якими утворюються обоюдні (симбіотичні) взаємозв'язки при взаємному обміні ресурсами чи інформацією;
- виробників (внутрімережеві), між якими виникають основні, побічні і замкнуті зв'язки та інтенсивні, повторювальні й довгострокові відносини.

Під час логістичного процесу об'єкт впливає на суб'єкт через функції:

- 1) на рівні мережі: планування, утворення ієрархії, зворотний зв'язок, утворення загальної інфраструктури, використання сумісних інформаційних систем;
- 2) на рівні двосторонніх відносин: наскрізне планування, оптимізація рівня спілкування між партнерами, оптимізація потоку інформації з метою зниження інформаційної асиметрії, побудова міжорганізаційних структур, налагодження порядку міжфірмового спілкування, координація потоків між постачальниками і покупцями, синхронізація часу виробництва, узгодженість оперативних дій партнерів в мережі постачань;
- 3) на рівні підприємства: оптимізація структури підприємства, формування внутріфірмових структурних механізмів щодо управління співпрацею, управління персоналом шляхом утворення підрозділу з питань співпраці (стимулювання, моніторинг).

Суб'єкт сучасної логістичної концепції (мережа, двосторонні відносини, підприємство – центральне, ключові) впливає на об'єкт (матеріальний і супутні йому потоки та взаємодія постачальників і споживачів) під час логістичного процесу (трансформація, переміщення матеріального і супутніх йому потоків з метою задоволення потреб кінцевого споживача у довгостроковій перспективі і вигоди для партнерів) через функції на рівні мережі, двосторонніх відносин та підприємства.

Дядюк М.А.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки
підприємств харчування та торгівлі

Бондарева А.Є.

студентка 4 курсу напряму підготовки
«Економіка підприємства»

*Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Соціально-економічні умови діяльності підприємств в Україні та специфічні завдання антикризового управління підприємством потребують постійного удосконалення методологічних засад та практичного інструментарію окремих складових даного функціонального напряму управління. В умовах загострення кризових явищ у сучасній українській економіці організація процесу антикризового управління підприємством має бути об'єктом посиленої уваги керівників та менеджерів суб'єктів господарювання незалежно від їхньої галузевої приналежності та організаційно-правової форми.

Антикризове управління підприємством доцільно розглядати у контексті подальшого розвитку концепції стабілізаційного менеджменту, оскільки одним із його завдань є стабілізація ситуації, недопущення подальшого поглиблення кризи. За цього підходу антикризове управління має ураховувати, по-перше, рухливість зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, швидкість зміни їхніх окремих параметрів та інтенсивність їхнього впливу на стан підприємства; по-друге, тривалість циклу управління, тобто час від прийняття рішення до отримання результату.

Сучасні умови діяльності підприємств характеризуються невизначеністю та високою швидкістю змін у зовнішньому оточенні підприємства. За цих умов посилюється інтерес адаптивних систем управління, що ґрунтуються на теорії хаосу та самоорганізації. Їхні принципові особливості полягають у наступному: розуміння того, що навіть незначні зміни у зовнішньому оточенні можуть радикальним чином трансформувати траєкторію руху діяльності підприємства як соціально-економічної системи; наголос на тому, що хаотичні зміни поведінки й стану системи мають певний «рисунок», який можна передбачити за умови використання теорії ймовірності; об'єктом дослідження має бути система в цілому, а не її окремі складові, її динамічні, а не статичні характеристики; управління системою має базуватися на здатності до самоорганізації.

Дослідивши концептуальні положення сучасних теорій управління та антикризового управління підприємством [1, 2], ми вважаємо за доцільне під час розробки моделі ефективного антикризового управління підприємством використовувати ідеї, викладені у науковій праці Р. Хіта [2].

Авторське бачення декомпонованої системи ефективного антикризового управління полягає у розмежуванні трьох її базових складових: передкризове управління, управління за умов кризи та післякризове управління (рис. 1).



Рис. 1. Фрагмент концептуальної моделі антикризового управління підприємством (етап – передкризове управління)

Головним змістом передкризового управління є усунення джерел виникнення кризових ситуацій, зменшення вірогідності настання потенційних кризових ситуацій та пошук засобів нейтралізації ризику посилення кризи. Управління за умов кризи полягає у визначенні способів управління кризою та необхідних для цього ресурсів та встановленні контролю над ситуацією, що склалася. Змістом післякризового управління є проведення відновлювальних робіт після того, коли над кризовою ситуацією встановлено контроль. Кожна складова концептуальної моделі ефективного антикризового управління підприємством має містити підсистему моніторингу та аналізу необхідних вихідних параметрів для здійснення того чи іншого виду управління: моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства з метою активного пошуку потенційних загроз виникнення кризи; аналіз зовнішніх та внутрішніх умов, необхідних для реакції на кризову ситуацію; аналіз зовнішніх та внутрішніх відновлювальних можливостей.

У представленій моделі визначені пріоритетні напрямки кожного елементу антикризового управління. Під час передкризового управління це: зміцнення внутрішньої структури, комунікаційних, керівних та операційних систем та процесів, удосконалення роботи з персоналом, споживачами, постачальниками, підтримка стабільності діяльності підприємства. Під час управління за умов кризи це: отримання вигоди у часі, зупинення процесу дестабілізації і поглиблення кризи, збереження капіталу та факторів виробництва, зменшення поточних втрат та запобігання подальших втрат. Під час післякризового управління це: системне відновлення, відновлення нормального функціонування активів та виробничих процесів, відновлення нормального функціонування персоналу. Ознакою ефективності певного напрямку антикризового управління є досягнення стратегічних або тактичних цілей. У разі їхнього невиконання передбачається коригування та удосконалення антикризових стратегій та тактичних планів. Коли цілі певної діючої стратегії або тактичних заходів досягнуті, слід переходити до визначення нових стратегічних альтернатив та нового рівню антикризового управління.

Таким чином, відмінною особливістю авторської концептуальної моделі ефективного антикризового управління підприємством є широкі можливості її практичного використання з урахуванням галузевої специфіки господарювання певних підприємств за рахунок легкої адаптації та конкретизації відповідно до конкретної ситуації.

Література: 1. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2001. – 580 с. 2. Хіт Роберт. Кризовий менеджмент для керівників: пер. з англ. – К.: Всеуито, Наук. думка, 2002. – 566 с.

Дем'яненко Т.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку національної економіки суттєвим і актуальним є конкурентоспроможний персонал і ефективність соціально-трудова відносин, оскільки кадрова політика є важливою складовою корпоративної стратегії діяльності підприємства та основною його конкурентною перевагою. Це пов'язано з тим, що ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від якісних і кількісних характеристик працівників, а й

від результативності методів і механізмів управління ними.

Усе це обумовлює актуальність і важливість досліджуваної теми. Проте, необхідно відзначити, що питання, пов'язані з визначенням специфіки кадрової політики як складової управління персоналом в умовах мінливого конкурентного середовища, залишаються недостатньо дослідженими.

Мета - розробка науково-теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо формування кадрової політики як основної конкурентної переваги організації в сучасних умовах розвитку національної економіки

Діяльність багатьох українських підприємств пов'язана з негативними явищами в галузі управління персоналом: використанням в управлінні застарілих підходів, відсутністю нових заходів щодо розвитку персоналу, систем мотивації ефективної праці. Тому особливу увагу треба приділяти персоналу, саме він є основним чинником ефективного виробництва.

Аспекти управління персоналом розглянуті в працях таких вчених як А.Я.Кібанов, Є.В.Маслов, В.С.Пономаренко, О.Д.Волкогонова, В.О.Василенко, але багато питань залишаються актуальними і в наш час, наприклад такі, як: удосконалення факторів якості сучасної кадрової політики, необхідність уточнення сутності збагаченої за змістом функції управління персоналом.

Під кадровою політикою розуміють формування стратегії кадрової роботи і планування персоналу, визначення принципів підбору, розвитку працівників та їх розміщення.

Визначення тенденцій професійно-кваліфікаційної структури трудових ресурсів на макрорівні та проведення аналізу стратегії розвитку персоналу на рівні підприємств дозволили виявити загальні проблеми у цій сфері, більшість з яких обумовлена неузгодженістю кадрової політики та стратегії розвитку. На промислових підприємствах України найбільшій увазі та удосконалення потребують системи професійного навчання, що обумовлено відсутністю єдиного структурованого підходу до планування розвитку персоналу, оцінки можливостей й рівня виконання ним своїх обов'язків, мотиваційної підтримки трудової поведінки [1].

Кадрова політика як наукова категорія трактується по-різному, що зумовлюється широким спектром властивостей політики як такої.

Традиційно кадрову політику підприємства визначають як розраховану на довготривалу перспективу лінію удосконалення кадрів, генеральний напрям роботи з персоналом, який визначається сукупністю найбільш істотних, принципових положень та настанов, що виражені в державних рішеннях [1].

Такий підхід до трактування категорії «кадрова політика підприємства» досить вузький та вимагає уточнення.

Тому важливим є розширення та конкретизація зазначеного визначення в табл. 1.

Аналіз трактувань, наведених у табл. 1 приводить до висновку, що доцільно розрізняти такі позиції щодо детермінації досліджуваної категорії: кадрова політика як концепція та кадрова політика як діяльність.

Існують фактори, які впливають на рівень кадрового планування: фактори зовнішнього середовища; професійно-кваліфікаційний рівень персоналу; матеріальна зацікавленість працівників; соціально-психологічні фактори; організаційно-управлінські фактори; економічні форми та методи управління процесами використання персоналу; нормативно-правові фактори.

Удосконалення управління персоналом шляхом узгодження кадрової політики та стратегії розвитку можливе на основі запропонованого нового методичного підходу, який базується на оцінці факторів, що забезпечують якість кадрової політики. Тому для удосконалення стратегії формування сучасної кадрової політики пропонується:

- детальніше оцінювати зовнішні та внутрішні чинники;
- підвищувати професійно-кваліфікаційний рівень;

Таблиця 1. Тракткування категорії «кадрова політика підприємства» за різними авторами

Автор	Визначення
Б. Гурне	Визначити кадрову політику означає дати відповідь на численні запитання, щодо потреби в кадрах, набору та навчання працівників, умов їх використання і, нарешті, утворення та діяльності служб, які спеціалізуються на роботі з персоналом. [6]
Ф. Д. Демідов	Кадрова політика - цілеспрямована діяльність у галузі визначення основних стратегічних і тактичних напрямів щодо підбору, розміщення, підвищення рівня професійних та ділових якостей кадрів з урахуванням даних про їх кількісну та якісну потребу, стан і перспективи суспільного розвитку.
А. П. Єгоршин	Кадрова політика визначає генеральну лінію та принципи настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу. [8]
А. Я. Кібанов	Кадрова політика - генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм, організаційного механізму для формування цілей і завдань, що спрямовані на збереження, зміцнення та розвиток кадрового потенціалу, створення відповідального та високопродуктивного згуртованого колективу, який здатен своєчасно реагувати на мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації.
О. В. Козлова	Кадрова політика - головний напрям побудови та діяльності системи роботи з кадрами.
Г. Коссбіль	Кадрова політика - принципові рішення, за допомогою яких встановлюється цільова система управління персоналом (зокрема перелік та ранжирування формальних цілей), простір дій (за допомогою умов, що визначають коли та як використовувати директивні вказівки, розпорядження та заборони на заходи), проблемні ділянки у сфері управління персоналом, рамкові умови (технологічного, економічного, культурного та політико-правового характеру).
О. В. Крушельни-цька, Д. П. Мельничук	Кадрова політика - це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання. Кадрова політика - це система теоретичних поглядів, ідей, вимог, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом.

- підвищувати дієвість мотиваційної системи, формувати комплексну програму мотивації персоналу за рахунок соціальної, економічної, психологічної складових;
- навчати персонал;
- формувати резерви кадрів;
- удосконалювати соціальну структуру персоналу.

Використання цих пропозицій дозволять українським підприємствам обґрунтовано та якісно здійснювати процес управління персоналом шляхом формування доскональної, сучасної кадрової політики.

Кадрова політика на підприємстві майбутнього повинна будуватися на наступних принципах:

- повна довіра до працівника і надання йому максимальної самостійності;
- у центрі економічного управління повинні бути не фінанси, а людина і його ініціатива;
- результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу;
- максимальне делегування функцій управління працівникам;
- необхідність розвитку мотивації працівників [2].

В процесі формування кадрової політики підприємства повинно відбуватися узгодження наступних аспектів:

- розробка загальних принципів кадрової політики, визначення пріоритетів цілей;

- організаційно-штатна політика – планування потреби уперсоналі, формування структури і штату, призначення, створення резерву, переміщення;
- інформаційна політика – створення і підтримка системи руху кадрової інформації;
- фінансова політика – формулювання принципів розподілу засобів, забезпечення ефективної системи стимулювання праці;
- оцінка результатів діяльності – аналіз відповідно сти́ка дрової політики і стратегії підприємства, виявлення проблем у кадровій роботі, оцінка кадрового потенціалу [3].

Досліджуючи теоретичні аспекти кадрової політики було виявлено, що це система управління людьми, яка являє собою основний напрямок організації, генеральну лінію формування, розподілу та раціонального використання людських ресурсів. Виявлено, що людські ресурси, таким чином, виступають об'єктом кадрової політики, а її ціллю є їх постійний розвиток та вдосконалення шляхом виховання та задовільнення матеріальних потреб, безперервного підвищення та культурного росту кваліфікованих робітників, а саме кадрів.

В теорії були досліджені елементи кадрової політики, до яких належать: тип влади, стиль керівництва, філософія підприємства, правила внутрішнього трудового розпорядку та колективний договір. Також було описано напрямки якими займається кадрова політика, планування кадрової роботи та розглянула сутність інструменту реалізації кадрової політики, яким є кадрова служба.

Література: 1. Беляєва С.В., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом; навч. посіб. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с. 2. Карпенко О.А. Формування держаної кадрової політики з урахуванням сучасних умов ризикового розвитку //Формування ринкових відносин в Україні. – 2008, №2. – С. 123-127. 3. Краснобаєва В., Омельченко Г. Стан підготовки кадрів на підприємствах. – С. 28-30.

Кравченко В.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та планування

*Кіровоградський національний технічний університет,
м. Кіровоград, Україна*

Усач В.С.

студент 6 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

м. Кіровоград, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

В умовах складної економічної та політичної ситуації в країні, погіршення ринкових очікувань та різкого зменшення банківських депозитів, банківська система за 2014 рік втратила третину депозитної бази, що в результаті вплинуло на зниження ресурсної бази банків та відповідно на погіршення кредитних портфелів комерційних банків. Саме фінансові ресурси банку формуються за рахунок власних і залучених (позикових) коштів. За допомогою цих коштів банки створюють ресурси, що використовуються для проведення активних (кредитних та інших) операцій.

Основними проблемами банківського сектору України протягом звітного року були значний вплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків та збиткова діяльність. Надзвичайно складна економічна ситуація в країні доводить актуальність дослідження проблеми управління кредитним портфелем комерційного банку.

Мета – проаналізувати сучасний стан кредитного портфеля в банківській системі України та сформулювати шляхи щодо покращення його ефективності.

Протягом 2014 року кредитна активність банківських установ була низькою, що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності

позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку, що, в свою чергу, змушує банківські установи більш прискіпливо відноситись до фінансового стану потенційних позичальників або й взагалі призупинити на деякий час кредитування. Загалом, збільшення обсягу клієнтського кредитного портфеля впродовж 2014 року відбувалось в зв'язку з суттєвою девальвацією національної валюти, що, в свою чергу, відобразилось на збільшенні кредитних залишків в гривневому еквіваленті.

Збиток банківського сектору за 2014 рік становив 53.0 млрд. грн. (за 2013 рік прибуток –1.4 млрд. грн.). Від'ємний фінансовий результат діяльності банків переважно було сформовано банками І групи, що кредитували масштабні проекти та понесли значні втрати від окупації АР Крим та ситуації на сході України. Співвідношення витрат банків до їхніх доходів за підсумками 2014 року становило 125.2% (порівняно зі 99.1% у 2013 році), рентабельність активів – “мінус” 4.07% (0.12% у 2013 році), рентабельність капіталу – “мінус” 4.07% (0.81% у 2013 році) [1].

Обсяг кредитів, наданих протягом року за новими договорами, скоротився через зміну платоспроможного попиту на кредити (кількість надійних позичальників в умовах зниження економічної активності зменшилася) та зниження ресурсної бази банків.

Основною складовою зростання заборгованості за кредитами протягом року були кредити, надані суб'єктам господарювання та небанківським фінансовим установам. Їхні залишки збільшилися за рік на 14.7% (на 103.1 млрд. грн.) – до 802.6 млрд. грн. Зростання загального обсягу кредитів, наданих в економіку, відбулося за рахунок збільшення кредитів в іноземній валюті, викликане зміною обмінного курсу гривні. Їхній обсяг збільшився на 58.4% (на 142.1 млрд. грн.) – до 385.3 млрд. грн., а обсяг кредитів, наданих у національній валюті, скоротився на 8.5% (на 39.0 млрд. грн.) – до 417.3 млрд. грн.

Щодо, кредитів наданих фізичним особам, залишки кредитної заборгованості в національній валюті скоротилися на 11.9% (або на 13.6 млрд. грн.) – до 101.2 млрд.

Протягом 2014 року як з боку суб'єктів господарювання, так і з боку населення активно вилучались строкові кошти, в той час як залишки коштів на поточних рахунках збільшувались.

Причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є економічна та політична нестабільність в державі, що зумовила виникнення фінансових труднощів, а також обмеженість доступу до кредитних ресурсів.

Обмежені можливості кредитування (через значні ризики реального сектору) спонукали банки нарощувати вкладення в цінні папери. Варто зазначити, що, окремі банки намагалися збільшити обсяг статутного капіталу шляхом публічного розміщення власних акцій. Втім, розміщення даних випусків було невдалим.

У звітному році в позичальників виникли значні труднощі з обслуговуванням кредитів, що суттєво посилило ризиковість банківського бізнесу. Витрати банків порівняно з попереднім роком збільшилися на 57.2% (на 95.7 млрд. грн.) – до 263.2 млрд. грн. Зростання витрат протягом звітного періоду насамперед було зумовлено збільшенням обсягів відрахувань у резерви на можливі втрати від активних операцій через погіршення якості кредитного портфеля банків [2].

Так, обсяги відрахувань на формування резервів порівняно з відповідним періодом попереднього року зросли у 3.7 раза і на 01.01.2015 становили 103.3 млрд. грн., або 39.3% від усіх витрат банків (порівняно з 16.7% у 2013 році).

Загалом, зниження обороту та обсягів виробництва основних галузей України, а також зниження реальних доходів населення за високої девальвації національної валюти призвело до виникнення труднощів з обслуговування позичальниками кредитних зобов'язань (особливо валютних), що, в свою чергу, негативно відобразилося як на ліквідності, так і на капіталізації банківських установ.

Вищезазначені фактори спричинили неспроможність багатьох позичальників вчасно виконувати взяті кредитні зобов'язання, що, в свою чергу, сприяло зростанню обсягу простроченої заборгованості впродовж 2014 року. Так, протягом 2014 року обсяг простроченої заборгованості збільшився на 93,59 % (65,68 млрд. грн.) та станом на 01.01.2015 р. складає 135858 млн. грн., що відповідає 13,5% клієнтського кредитного портфеля.

Майже 40% збитків по системі було сформовано банками, які віднесено до категорії неплатоспроможних і в яких функціонують введені Фондом гарантування вкладів фізичних осіб тимчасові адміністрації.

Таким чином, слід визнати що, основними причинами збиткової діяльності банків є збільшення частки проблемних кредитів у кредитних портфелях банківських установ, несвоєчасна сплата позичальниками мінімальних внесків та відсотків за надані кредити, а також залучення дорогих кредитів і нерентабельне їх розміщення.

Для вирішення зазначених проблем та поліпшення якості кредитних портфелів, банки України повинні напрацювати чіткий механізм його управління, а саме: здійснювати контроль та оцінку їх якості; оптимізувати власний кредитний портфель шляхом покращення його структури за допомогою зменшення долі нестандартних кредитів; розробити план щодо швидкої мобілізації зусиль для захисту портфеля; дотримуватись вимог банківського законодавства щодо інформування позичальників про умови кредитування і сукупну вартість кредитів.

Розробка механізму дозволить керівництву банку приймати обґрунтовані управлінські рішення з орієнтацією на зміни в ринковому середовищі.

Література: 1. Національний банк України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: www.bank.gov.ua. 2. Національне рейтингове агентство «Рюрик» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: www.rurik.com.ua.



Жилінська О.І.

кандидат економічних наук, доцент, завідувач
кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

м. Київ, Україна

Затонацький Д.А.

студент 1 курсу магістратури
спеціальності «Менеджмент
інноваційної діяльності»

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток аутсорсингових відносин в Україні стримується під дією низки факторів. Проблемними є питання використання залученого персоналу через відсутність у вітчизняному трудовому законодавстві норм, що визначають права та обов'язки працівників, які залучаються на умовах аутсорсингу. Неврегульованою залишається діяльність українських кадрових агенцій. Недостатньо опрацьованими залишаються організаційно-економічні та соціальні механізми взаємодії роботодавців та залученого персоналу за місцем тимчасової роботи, що значною мірою знижує ефективність використання даної категорії працівників на вітчизняних підприємствах. Такі обставини актуалізують дослідження теоретико-прикладних аспектів аутсорсингу у сфері менеджменту персоналу.

Слід зазначити про значний науковий доробок зарубіжних та вітчизняних вчених та фахівців у дослідженні загальних питань аутсорсингу та аутсорсингу кадрових процесів як одного з дієвих інструментів.

У роботах фахівців-практиків, в яких розглядаються питання аутсорсингу, акцент зроблено переважно на аспекті ефективності аутсорсингових послуг з позицій

обґрунтування їх доцільності за критерієм витрат. Але не можна не враховувати інші фактори прийняття рішень про запровадження аутсорсингових технологій у практику управління підприємством, такі як досвід, задоволення споживачів і співробітників.

У роботі автором представлено ідею аутсорсингу як сучасної технології ведення бізнесу, з одного боку, – як форми запозичення праці для різних сфер діяльності підприємства (з обґрунтуванням компетентності виконавців та вартості виконання роботи сторонніми суб'єктами, зокрема оплати праці), а з іншого боку, – як залучення сторонніх виконавців для окремих кадрових процесів (з обґрунтуванням сфери поширення та критеріїв ефективності).

Метою є критичне узагальнення теоретико-методичних основ та розробка науково-практичних рекомендацій щодо запровадження аутсорсингових технологій у сферу менеджменту персоналу.

Наукові результати:

- розроблені нові теоретико-методичні засади та обґрунтуванні науково-практичні рекомендації щодо запровадження аутсорсингових технологій у сферу менеджменту персоналу в умовах організаційних змін;

- удосконалено методичні засади оптимізації кадрового складу підприємства, які, на відміну від існуючих, уможливають оцінювання кадрового потенціалу та ефективності впровадження аутсорсингу з використанням кількісних та якісних критеріїв та обґрунтування управлінського рішення щодо передачі частини кадрових процесів на зовнішнє обслуговування.

В результаті узагальнення теоретико-методичних підходів [1-4] до дослідження взаємозв'язку між економічними зисками та ризиками від аутсорсингу доведено, що отримати позитивний ефект від передачі певних управлінських функцій неможливо без чіткої методики поетапного впровадження аутсорсингу та моніторингу його реалізації.

Використовуючи ефективний механізм впровадження та маючи докладну інформацію про технологію аутсорсингу та його переваги, можна досягти стабілізації відносин між замовником та виконавцем, уникнути непорозумінь, дублювання функцій, отримати повний спектр зазначених послуг, що зумовить максимальний ефект корисності від його впровадження. Важливу роль в наданні аутсорсингових послуг відіграє взаємодовіра учасників, тож більш ефективним буде довгострокове використання послуг одного підрядника, що дозволить вибудувати стабільні ділові зв'язки.

Здійснивши дослідження проблеми управління персоналом, виявивши основні методи та принципи кадрового управління, слід зазначити, що головною метою удосконалення кадрової політики полягає в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їхньої професійної і соціальної адаптації.

За результатами дослідження зроблено такі висновки теоретичного й практичного характеру:

1. В умовах становлення нової економіки – економіки постіндустріальної доби, економіки знань – управління персоналом стає одним зі стратегічних аспектів діяльності підприємства. Обґрунтоване прийняття управлінських рішень щодо формування, розвитку та ефективного використання трудового потенціалу, покладених в основу політики управління персоналом, наразі має базуватись на застосуванні сучасних кадрових технологій, серед яких чільне місце належить аутсорсингу як інструменту оптимізації використання ресурсів.

2. На основі дослідження сучасного теоретико-прикладного доробку щодо визначення переваг та недоліків при переході на кадровий аутсорсинг автором сформовано низку рекомендацій, що дозволятимуть керівникам підприємств чітко усвідомлювати вигоди та наслідки застосування аутсорсингових кадрових технологій як на тактичному (операційному) рівні роботи підприємства (у площині економічних, фінансових, організаційних аспектів діяльності), так і у стратегічній перспективі.

3. Організаційні реформи, пов'язані зі зміною системи управління, ініціюються та проводяться керівниками підприємств. Важливо, щоб служба управління

персоналом, представлена її керівником, мала відповідний статус, який дозволить їй стояти у витоків організаційних змін, а не просто обслуговувати цей процес.

Щоб змінити поведінку працівників організації, активізувавши діяльність одних і подолавши опір інших потрібно, по-перше, змінити оточення, у якому вони працюють, по-друге, змусити їх повірити, що вони зможуть прийняти нову лінію поведінки (тут важливе навчання) і, по-третє, переконати їх, що все це призведе до бажаного для них результату.

4. Головним аспектом успішного функціонування підприємства та підвищення його економічної ефективності є розробка системи заходів, спрямованих на вироблення у персоналу позитивного ставлення до запроваджуваних організаційних змін. Досягти цього результату можливо тільки за умови адекватної оцінки ризиків, що виникають в результаті такого впровадження, і розробки системи заходів, спрямованих на зниження виявлених ризиків [5].

Наведені в роботі пропозиції щодо шляхів мінімізації ризиків в разі запровадження аутсорсингу сприятимуть уникненню загроз в діяльності компанії за окремими видами ризиків.

Література: 1. Герасименко О. О. Сучасні тренди розвитку соціально-трудової сфери в Україні / О. О. Герасименко // Вісник економічного факультету. ЕКОНОМІКА. – 2014. – № 8(161). – С. 21-25. 2. Грішнова О. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Поливяна // Україна: аспекти праці. – 2007. – №5. – С.37-41. 3. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К. КНЕУ, 2010. – 251 с. 4. Бравар Ж. Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж. Л. Бравар, Р. Морган. – Днепропетровск: «Баланс Бизнес Букс», 2007. – 308 с. 5. Затонацький Д. А. Аутсорсинг у сучасному кадровому менеджменті. / Д. А. Затонацький // Науковий вісник ЧДІЕУ. – Економіка. – 2014. – Випуск 3(23). – С. 88-96

Крупський О.П.

кандидат психологічних наук,
доцент кафедри менеджменту та
туристичного бізнесу

*Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна*

Румянцева Г.О.

студентка 4 курсу, напряму
підготовки «Міжнародний
менеджмент»

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Ринкові умови, в яких працюють сучасні компанії, значно ускладнюють питання підвищення їх конкурентоспроможності. При цьому серед безлічі факторів, що впливають на їх успішне функціонування, все частіше стали виділяти організаційну культуру підприємства. Вона являє собою інструмент управління та ефективно впливає на складові організації. При цьому повинні враховуватися не лише фінансові та матеріальні ресурси, а й основні складі організаційної культури: трудові ресурси, робоча атмосфера та можливість спільної праці. Щоб підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства необхідне удосконалення вже існуючої організаційної культури підприємства або її радикальна зміна. Центральним пунктом повинна стати людина з її системою поглядів та переконань [1].

Метою статті є дослідження впливу організаційної культури на конкурентоспроможність підприємства.

Організація створює власний подоби, в основі якого лежить висока якість послуг та виробленої продукції, які надаються. Все це залежить не лише від розвиненості

підприємства, нового устаткування, відновлення технологій, а також від працівників, які там працюють. Правила поведінки, підходи до виконання поставленого завдання і досягненню результатів впливають на якість роботи компанії та її можливості протистояти конкуренції, як на внутрішньому та і на зовнішньому ринках.

У сучасній науковій літературі організаційна культура трактується по-різному і не має загальноприйнятого визначення. Кожен з авторів прагне дати своє власне визначення цьому поняттю. Більшість з них сходиться на тому, що організаційна культура являє собою перелік пропозицій та рішень якої-небудь проблеми, які розділяються членами групи чи організації в силу особливостей культури, які сформувалися всередині організації. Проте залишається потреба в з'ясуванні впливу, розвитку факторів та складових організаційної культури на підвищення конкурентоспроможності підприємства [2, С. 160].

Особливість організаційної культури така, що вона впливає не тільки на поведінку співробітників компанії або їх згуртованість в роботі, але і на формування іміджу компанії та її конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Завдяки цьому, інтерес до організаційної культури виникає не тільки у підприємців, а й у рядових співробітників, зацікавлених реалізувати свої навички та вміння.

На сьогоднішній день більшість підприємців зацікавлені у вивченні взаємозв'язку організаційної культури та конкурентоспроможності компанії, тому що завдяки організаційній культурі можна не лише значно підвищити положення компанії на внутрішньому ринку, а й вийти на міжнародну арену з якісними конкурентоспроможним продуктом або послугою.

«Конкурентоспроможність – це здатність підприємства господарювати ефективніше, ніж інші підприємства-конкуренти у визначеному сегменті ринку» [3, С. 51].

Незалежно від того, чи має організація вже сформовану організаційну культуру або вона знаходиться на стадії формування, керівники прагнуть стежити за тим, щоб цей процес знаходився під контролем. В таблиці 1 приведений взаємозв'язок стадій розвитку організаційної культури та рівень конкурентоспроможності підприємства на відповідних стадіях.

Труднощі в підтримці належного рівня організаційної культури полягають у тому, що будь-яке підприємство розвивається та росте, в ньому з'являються нові співробітники. Вони приносять з собою не тільки нові ідеї, а й свої власні цінності, погляди, переконання. Індивідуальні особисті цінності можуть істотно похитнути сформовані традиції і норми організації. Також може виникнути проблема неприйняття сформованої організаційної культури новоприбулим співробітником, а якщо він має здатність брати ініціативу в свої руки, то велика ймовірність краху організаційної культури в цілому. Це означає, що для підтримки сформованої системи цінностей необхідна постійна та пильна увага керівників до всіх елементів організаційної культури [6].

Однією із переваг над конкурентами, яку може надати висока організаційна культура, є узгодженість дій персоналу організації. Персонал зацікавлений у діяльності підприємства, формуванні організаційних цінностей та зацікавленості у досягненні цілей підприємства. Залучення до групової роботи, сприятимуть розвитку почуття відповідальності, а відтак – відданості організації, підвищенню продуктивності праці та дотриманню відповідних правил [5].

Високорозвинена організаційна культура може бути ефективнішою, ніж формальний структурний контроль. Чим розвиненіша організаційна культура компанії, тим менше менеджменту потрібно приділяти увагу формальним правилам поведінки, та тим більша ймовірність ефективної діяльності працівників [7, С. 289].

Організаційна культура є фактором, який впливає на розвиток стратегії підприємства, який може допомогти прискорити та скоординувати діяльність працівників у напрямі досягнення спільної мети. Усвідомлення цінності організаційної культури дозволяє краще зрозуміти організацію та її функціонування.

Таблиця 1. Взаємозв'язок розвитку організаційної культури підприємства та його конкурентоспроможності

Стадія розвитку організаційної культури	Характерні особливості	Конкурентоспроможність компанії	Характерні особливості
Початкова стадія формування	Невизначеність структури групи, її загальних цілей та прийнятої поведінки працівників. Немає конкретного лідера.	Циклічна	Керівник підприємства орієнтований на стабільний випуск своєї продукції без сюрпризів для споживачів та конкурентів. Як правило, він впевнений у якості своєї продукції, технічному оснащенні та ефективності маркетингової діяльності.
Внутрішньо-груповий конфлікт	На даній стадії розвитку організаційної культури йде активна боротьба за місце лідера. Має місце велика конкуренція серед працівників.	Визначена	Керівники таких підприємств прагнуть до того, щоб їх процес виробництва повністю відповідав стандартам – методам організації виробництва в галузі існуючого підприємства, технологіям, які встановили їх основні конкуренти.
Забезпечення єдності членів групи	На даній стадії з'являється неформальний стиль спілкування та поведінки. Місця та відповідальність за виконання роботи вже розподілені. Відносини між членами групи стають тіснішими та направлені на підтримку один одного.	Керована	На даній стадії компанія досягає значного успіху у боротьбі з основним конкурентами, використовуючи не лише технічні можливості підприємства, а й ефективно управління організаційних процесів.
Стадія найвищої продуктивності та працездатності	На даній стадії група повністю функціональна. Ціль членів групи – забезпечення ефективної роботи та досягнення високого іміджу компанії. Боротьба за владу – мінімальна.	Оптимальна	На цьому рівні компанія кидає виклик своєму основному конкуренту в аспекті управління та виробництва. Як правило, це компанії світового рівня.

Джерело: розроблено автором на основі [3,4].

В роботі [7] автор наполягає, що усвідомлення важливості організаційної культури дозволяє: діяти результативніше та ефективніше, враховуючи можливі загрози та тенденції розвитку; усвідомити залучення особистості до колективної діяльності; побудувати поважний імідж організації; визначити ефективну систему мотивації працівників; удосконалити стиль керівництва, зрозуміти індивідуальну та колективну поведінку.

Для підвищення конкурентоспроможності не менш важливу роль посідають матеріальні складові: споруда організації, фірмовий одяг працівників, оформлення інтер'єру, робоче місце та інші помітні зовні цінності.

Отже, добре розвинена організаційна культура дає можливість підприємству підвищити свій імідж та конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Завдяки організаційній культурі можна отримати не лише максимальний прибуток, але й мати можливість подальшого стратегічного розвитку. Звичайно, організаційна культура — не єдиний елемент, для підвищення ефективності

діяльності підприємства, але добре розвинена та впроваджена організаційна культура може стати великою перевагою у боротьбі з конкурентами.

Література: 1. Богатырев, М. Организационная культура предприятия. / М. Богатырев // Проблемы теории и практики управления – 2005. – №1. – С.104-110. 2. Дроган, О. М. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія / О.М. Дроган. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с. 3. Гринько, Т. В. Фактори конкурентоспроможності підприємств / Т. В. Гринько // Держава та регіони. – 2004. – №2. – С. 50-53 4. Ібрагімова, І. Сприятлива організаційна культура / І. Ібрагімова // Бюрократи. – 2008. – № 10-12. – С. 63-65. 5. Крупский, А. П. Особенности организационной культуры компании «Nestle Украина» / А. П. Крупский, А. А. Румянцева // Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 2 – Verlag SWG imex GmbH, – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – S. 339-343. 6. Калініченко, Т. І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури/ Т.І.Калініченко // Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С.62-67. 7. Зайцев, Л. А. Организационное поведение /Л. А. Зайцев, Н. И. Соколов. –М.: Экономистъ, 2006. – 665 с.

Лінтур І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Кадар Т.В.

магістранта спеціальності
«Фінанси та кредит»
Мукачівський державний університет,
м. Мукачево, Україна

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогоднішній стан Української економіки супроводжується новим етапом реформ, посиленням економічної та політичної кризи, зростанням невизначеності та мінливістю умов господарювання, вимагаючи від суб'єктів господарювання швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників зовнішнього середовища.

Метою проведеного дослідження є вивчення економічної сутності категорії "фінансової стійкості", її визначальних зовнішніх та внутрішніх чинників, а також розробка рекомендацій щодо удосконалення методики розрахунку.

Важливою умовою функціонування й розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, як бізнес-процесу, є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно в стані «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури і не опинитися на краю банкрутства.

Фінансова стійкість - це здатність підприємства чи організації, в повній мірі функціонувати і розвиватися, а також зберігати рівновагу балансу як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, що гарантує здатність підприємства вчасно розплачуватись з кредитами, а також інвестиційну привабливість. Фінансова стійкість і стабільність підприємства забезпечує його виробничу, комерційну і фінансову діяльність [1].

Слід відзначити, що фінансова стійкість повинна характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який би відповідав вимогам ринку і водночас задовольняв потреби розвитку підприємства.

Система показників, які використовуються для оцінки фінансової стійкості суб'єкта господарювання, має відповідати таким вимогам:

- фінансові коефіцієнти мають бути інформативними й повинні давати повну картину фінансової стійкості підприємства;
- для всіх фінансових коефіцієнтів потрібно давати нормативи мінімально задовільного рівня або діапазону змін;
- коефіцієнти розраховуються лише за даними бухгалтерської звітності підприємств;

- в економічному сенсі фінансові коефіцієнти повинні мати однакову спрямованість, наприклад зростання коефіцієнта означає поліпшення фінансового стану;
- фінансові коефіцієнти мають сприяти проведенню рейтингової оцінки підприємства як порівняно з іншими підприємствами, так і за низку періодів.

В процесі дослідження окремої тематики стало можливим виокремлення таких основних внутрішніх чинників, які істотно впливають на фінансову стійкість підприємства:

- належність підприємства до певної галузі;
- структура продукції, що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті;
- розмір сплаченого статутного капіталу;
- структура витрат, їх динаміка у порівнянні з прибутком;
- розмір фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви [2].

Також вагомий вплив на підприємство і його фінансову стійкість спричиняють зовнішні фактори:

- економічні процеси які відбуваються в економіці країни;
- політична ситуація в країні;
- податкова політика;
- технологічний розвиток;
- платоспроможність споживачів;
- фінансово - кредитна законодавча база;
- соціальна ситуація в суспільстві;
- конкуренція;
- стан фінансового і страхового ринку [3].

З вищеперерахованих чинників ми бачимо, що більшість з них негативно впливає на фінансову стійкість підприємств в Україні, адже сучасний стан економіки країни залишає бажати кращого. В Україні на сьогоднішній день вирує важка економічна криза, відбуваються різні інфляційні процеси. Одним з основних факторів, які впливають на фінансову стійкість є неконкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку. Підприємство не може впливати на ці чинники, тому в таких умовах, необхідно правильно побудувати стратегію управління фінансовою стійкістю, шукати шляхи її покращення.

Покращення рівня фінансової стійкості підприємства може відбутись лише при досягненні певних цілей:

- усунення неплатоспроможності підприємства;
- зміна фінансової стратегії для прискорення економічного зростання;
- зниження обсягів споживання інвестиційних ресурсів підприємства у поточному періоді.

Отже, фінансова стійкість відображає такий стан фінансових ресурсів і такий ступінь їхнього використання, при якому підприємство здатне забезпечити безперебійний процес функціонування виробництва, а також затрати на його диверсифікацію й модернізацію. А сам процес забезпечення фінансової стійкості підприємства має бути спрямований на мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства.

Література: 1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навчально-методичний посібник. – К., 2009. – 328 с. 2. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – №10. – С. 276-279. 3. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. / Т.О. Фролова. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 253 с.

Журавльова Т.О.

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та
моделювання ринкових відносин

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

Райчева А.С.

студентка 3 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

У період трансформаційних перетворень економічної системи України одним з основних завдань банківської системи є створення сприятливих умов для безперервного відтворювального процесу, перш за все, через задоволення потреби суб'єктів господарювання в позичковому капіталі. Особливо актуальна ця проблема тому, що в сучасних умовах система банківського кредитування не повністю задовольняє потреби економіки: істотно проявляє себе дефіцит позичкового капіталу, що зумовлено низькими доходами домогосподарств, недостатньою ефективністю економіки, відпливом капіталу за кордон, наявністю значних «тіньових» коштів поза банківською системою. Це, у свою чергу, зумовлює застосування недостатньо ефективних методів кредитування. Тривалий час у вітчизняній банківській практиці переважає короткострокове кредитування, в той час як частка середньо- і особливо довгострокових кредитів є досить низькою, кредит здебільшого використовується для покриття дефіциту оборотного капіталу і мало впливає на здійснення структурних зрушень, підвищення науково-технологічного рівня виробництва, конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [2].

Проблематиці банківського кредитування присвячено чимало праць вітчизняних економістів: В. Базилевича, З. Васильченко, В. Вітлінського, А. Гальчинського, А. Гриценка, Б. Івасіва, Т. Ковальчука, В. Лагутіна, Б. Луціва, І. Лютого, В. Міщенко, А. Мороза, С. Мочерного, М. Пуховкіної, В. Стельма-ха, М. Савлука, А. Чухна, С. Циганова та інших. Окремі аспекти проблем банківського інвестиційного кредитування юридичних осіб у своїх працях досліджували О. Вовчак, О. Пересада, В. Кравченко, Т. Майорова, І. Будник тощо.

Незважаючи на численні наукові дослідження аспектів банківського кредитування, досить багато проблем так і залишаються невирішеними. Зокрема, постає питання пошуку нових напрямків розвитку ринку банківських кредитів в умовах політичної та економічної нестабільності. Тому, враховуючи динамічний розвиток світової та вітчизняної економіки, розвиток фінансових ринків, ця тема потребує подальших вивчень та узагальнень.

Мета дослідження полягає в аналізі сучасного стану ринку банківського кредитування в Україні, а також у розробленні практичних рекомендацій щодо його подальшого розвитку.

У ринковій економіці роль кредиту найбільшою мірою проявляється в оптимізації пропорцій суспільного відтворення. Таким чином, за допомогою кредитного механізму досягається саморегуляція економічної системи, вирівнюється норма прибутку за різними галузями народного господарства тощо. Кредит сприяє концентрації та централізації капіталу. Надзвичайно важливою роль кредиту є у забезпеченні науково-технічного прогресу та обслуговуванні інноваційного процесу. Кредит є важливим джерелом фінансування капітальних вкладень і відіграє дуже важливу роль у процесі розширеного відтворення. Банківський кредит виступає однією з провідних форм кредитування як суб'єктів господарювання, так і населення [5].

Кредитування є однією з традиційних банківських операцій. Можна говорити про виняткове значення таких операцій для банку, адже прибутки від їх здійснення не лише займають одну з провідних місць у структурі банківських доходів, а й багато в чому формують загальну стратегію розвитку установи.

На сучасному етапі економічного розвитку одним з важливих шляхів виходу України із кризового стану займає удосконалення та подальший розвиток банківського кредитування. Підвищення ефективності банківського сектору країни – одна з актуальних, гострих і складних проблем, яка є на сьогодні. Адже в умовах сьогоднішнього банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування, що є безумовним наслідком економічних та політичних процесів, які похитнули економіку не тільки нашої держави [3].

Роль, яку відіграє банківський кредит у розвитку економіки країни, залежить перед-усім від ступеня розвитку економічних відносин. Лише в умовах ринкової економіки всі прояви ролі банківського кредиту розкриваються в повному обсязі. В умовах транс-формації економіки кредит може відігравати як позитивну, так і негативну роль [2].

Позитивна роль банківського кредиту розкривається за такими напрямками: вплив на розвиток та структурний склад видів економічної діяльності, сприяння розвитку діяльності суб'єктів господарювання, підвищення платоспроможності населення, скорочення витрат обігу через створення кредитних документів [2].

Кредитування економіки в Україні здійснюється комерційними банками. За офіційними даними НБУ, станом на 2015 рік в Україні зареєстровано 168 банків (публічні акціонерні товариства, з них з іноземним капіталом 51), що на 14 менше ніж на початок 2010 року. Це пояснюється ліквідацією фінансово нестійких банків та відпливом іноземного капіталу з банківської системи України – частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків скоротилась від 41,9 % в 2011 р. до 32 % (на перше жовтня) у 2015 р. Спостерігається згорання діяльності банків з іноземним капіталом на роздрібних ринках і переорієнтація їх на корпоративний сегмент; разом з тим деякі банки через несприятливу ділову атмосферу залишають український банківський ринок [1].

Варто звернути увагу на те, як вплинула політична та економічна криза в Україні на ринок банківського кредитування. Деякі банки майже повністю припинили кредитування, маючи сумніви у довгостроковій платоспроможності потенційних позичальників, але таких небагато. Переважна більшість банків України активно кредитує фізичних осіб на споживчі потреби.

Сьогодні ми спостерігаємо зростання кількості виданих кредитів у порівнянні з початком 2010 року на більш як 30 %, що становить 232 786,0 млн грн (табл. 1).

Таблиця 1. Кредити, надані комерційними банками України у 2009–2014 роках, млн грн

Кредити надані	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всього	747 348	755 030	825 320	815 327	911 402	982 134
У тому числі:						
- кредити, що надані суб'єктам господарювання	474 991	508 288	580 907	609 202	698 777	758 186
- кредити, надані фізичним особам	222 538	186 540	174 650	161 775	167 773	175 233

Джерело: [4].

Протягом 2013 року обсяг клієнтського кредитного портфеля збільшився на 11,78 % та станом на 1 січня 2014 року становив 911,4 млрд грн. Разом з тим насиченість економіки України кредитними вкладеннями протягом 2013 року порівняно з аналогічним періодом минулого року є вищою, що, у свою чергу, є наслідком більш прискореного зростання клієнтського кредитного портфеля порівняно з ВВП (темп приросту ВВП за результатами 2013 року становив 3,1 %). Так, за результатами 2013 року співвідношення наданих кредитів до ВВП становило 62,64 % (57,77 % станом на 01.01.2013 р.) [1].

Комерційні банки поступово збільшують обсяги кредитування реального

сектору економіки. Обсяг кредитів, наданих в економіку, збільшився за минулий рік майже на 29 млрд грн, або на 5 % – до 610 млрд грн. Зростання обсягів наданих кредитів у розрізі суб'єктів кредитування протягом досліджуваного періоду юридичним особам становили 75 % у загальній кількості, а фізичним – 25 %. Розподіл кредитів, що надавалися за останні 2 роки юридичним особам, за видами економічної діяльності були спрямовані у сферу торгівлі, на потреби переробної промисловості – 21%, операції з нерухомістю – 17%, тоді як у будівництво, сільське господарство та транспорт – близько 6%. Такий розподіл є абсолютно логічним, адже торгівля нерозривно пов'язана з кредитно-фінансовою системою країни [4].

За результатами дослідження можна виділити фактори, які обумовлюють привалювання участі банківських установ у кредитуванні реального сектору економіки порівняно з іншими фінансово-кредитними установами: зацікавленість банківських установ у динамічному розвитку підприємств реального сектору економіки та стабільному економічному середовищі загалом; банки є універсальними фінансовими організаціями, які надають значну кількість послуг в інвестиційній сфері; банки мають достатню інформацію для оцінювання реального фінансового стану підприємства, володіють інформацією для управління його фінансовими потоками, завдяки чому можуть контролювати та регулювати його діяльність; банки мають і використовують змішаний за джерелами капітал [5].

Як бачимо, ринок банківського кредитування в Україні сьогодні знаходиться на стадії активізації, про що свідчить тенденція до зростання кредитних портфелів комерційних банків. І це не дивно, оскільки здатність кредитного ринку ефективно розподіляти фінансові ресурси між потенційними позичальниками відповідно до потреб фінансування економіки – важлива умова забезпечення стабільного економічного зростання. Аналіз банківського кредитування свідчить, що постійно вдосконалюються його методи та механізми, що є важливою передумовою економічного зростання в Україні. Та, щоб розвиток економіки мав інноваційну спрямованість, цього замало, необхідно створювати такі умови, за яких би відбувалося зростання довгострокових кредитів, які б спрямовувалися не в поточну, а в інвестиційну діяльність. Водночас ці процеси відбуваються надзвичайно повільно, особливо у сфері кредитування суб'єктів господарювання, а от кредитування домогосподарств, навпаки, має позитивні тенденції, оскільки його переважною формою є іпотечне кредитування житла. Та варто відзначити, що співвідношення між кредитуванням суб'єктів господарювання та кредитуванням домогосподарств, хоча й має позитивні тенденції до збільшення питомої ваги останнього, однак залишається на незначному рівні порівняно з країнами з ринковою економікою.

Встановлено, що останнім часом спостерігається тенденція до зниження ефективності кредитної діяльності банків, що обумовлено такими причинами: скорочення маржі між відсотковими ставками банків за кредитами та обліковою ставкою НБУ; зростання проблемних кредитів та резервів на покриття збитків за кредитними операціями, зростання мультиплікатора капіталу банків, яке призвело до зниження дохідності активів банку. Вважаємо, що для стабільної та безперервної діяльності банківського сектору, перш за все, необхідно удосконалити організаційний та фінансово-економічний механізм банківської системи України, збільшити обсяги банківських кредитів та вдосконалити бізнес-планування фінансової та операційної діяльності.

Література: 1. Бюлетень НБУ. – 2014. – № 6 (255). – С. 24. 2. Жукова Н. К. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні / Н. К. Жукова, Н. В. Зражевська // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 5–6. – С. 54–57. 3. Кузнецова Л. В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектора економіки України / Л. В. Кузнецова // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 107–115. 4. Офіційна статистична інформація Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 5. Підвищення ролі банківської системи в економічному зростанні : матеріали наук.-практ. конф. 18–19 листопада 2004 р. / наук. ред. А. Мороз. – К. : КНЕУ, 2004. – 496 с.

Жук І.З.

кандидат економічних наук, асистент кафедри туризму
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕФІНІЦІ “УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ”

Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва за динамічного зростання економічної кон'юнктури значною мірою залежить від рівня та якості використання такого важливого ринкового інструментарію, як маркетинговий менеджмент. Саме він дає змогу суб'єктам господарювання провадити моніторинг маркетингового середовища, забезпечувати процес підготовки, ухвалення і виконання оптимальних управлінських рішень, контролювати ефективність функціонування системи маркетингового управління.

Одразу ж зауважимо, що вживання в науковій літературі термінів “управління маркетингом”, “маркетингове управління”, “маркетинговий менеджмент” як синонімів, виходячи із загальноприйнятого тлумачення їх змісту, вважаємо цілком виправданим.

Суто етимологічний підхід до аналізу перелічених понять дає змогу теоретично сприймати їх як специфічне поєднання, синтез, множину таких понятійних утворень, як маркетинг та управління (менеджмент). Визначальним при цьому залишається лише пріоритетність того чи іншого поняття. Так, у маркетинговому управлінні визначальним є управління, тоді як в управлінні маркетингом увага акцентується на самому об'єкті – маркетинговій діяльності.

Спробу чіткіше витлумачити це питання зробив Ф. Котлер у фундаментальній праці “Маркетинг-менеджмент”. По-перше, він вважає, що маркетингове управління – це і є маркетинг-менеджмент; по-друге, опираючись на визначення, схвалене Американською асоціацією маркетингу, Ф. Котлер стверджує, що маркетингове управління – це:

- а) процес, який включає аналіз, планування, реалізацію планів і контроль;
- б) охоплює товари, послуги та ідеї;
- в) ґрунтується на понятті обміну;

г) основним його завданням є задоволеність усіх учасників обміну. По-третє, в історичному плані Ф. Котлер ототожнює маркетингове управління з персональними діловими відносинами на споживчому ринку [4, с. 47].

При цьому він ототожнює маркетингове управління не тільки з маркетинг-менеджментом, а й з управлінням маркетингу, зазначаючи, що управління маркетингом спрямоване на вирішення завдань впливу на рівень, тимчасові межі і структуру попиту таким чином, щоб організація досягла поставленої мети. На підставі власних узагальнень Ф. Котлер дійшов до висновку, що за суттю маркетингове управління і є управління попитом.

Сучасні дослідники, серед них і один з перших вітчизняних науковців-маркетологів А. В. Войчак, погоджуються з тим, що маркетинговий менеджмент набуває конкретних цільових, функціональних і процесуальних ознак, спираючись на які, можна визначити зміст поняття “маркетинговий менеджмент” як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому значенні управління маркетингом – це управління попитом, оскільки попит є визначальним у концептуальному обґрунтуванні суті маркетингової діяльності, а процеси його формування, реалізації, прогнозування стають основними об'єктами і предметом управлінської діяльності. Усвідомлення того, що управління маркетингом – це не що інше, як управління попитом стає ключовим і, до певної міри, філософським тлумаченням та узагальненням самої суті досліджуваної проблеми через призму аналізу суті ринкових відносин і закономірностей їх розвитку [1, с. 223].

Синтезувавши таке функціональне призначення управління маркетингом, маємо логічні підстави стверджувати, що його зміст, глибинна суть на практиці зводиться до підготовки, ухвалення та виконання управлінських рішень у процесі планування, організації, мотивування і контролю у сфері маркетингової (ринкової) діяльності.

Отже, з'ясування теоретичного змісту управління маркетингом через окреслення синтезуючих функціональних характеристик як маркетингу, так і управління є необхідною умовою його визначення у вузькому, більш конкретному значенні. При такому визначенні необхідно враховувати цільову спрямованість управлінської діяльності, метою якої є вигода, користь, прибуток.

Тепер зрозумілішим стає твердження Ф. Котлера про те, що управління маркетингом – це, насамперед, ділові відносини або, як прийнято говорити у сучасному світі, – відносини у сфері бізнесу. Ось чому одним з найбільш вдалих вважається визначення маркетингу саме як філософії бізнесу, підприємництва, управління, менеджменту, що інтегрована та спрямована як на попит, так і на прибуток (вигоду). Таке філософсько-світоглядне трактування маркетингу узгоджується із загальним широким сприйняттям управління маркетингом як управління попитом.

Крім того, управління маркетингом – це управлінські відносини не тільки між основними суб'єктами ринкових відносин, а й між такими дійовими особами, як виробники, споживачі, посередники, конкуренти та ін. Виходячи з цього, розширене тлумачення теоретичного змісту управлінської діяльності у сфері маркетингу передбачає з'ясування змісту ще багатьох понять, які утворюють самостійну, відносно незалежну категоріальну інфраструктуру, окрему наукову систему – управління маркетингом, чи маркетингу-менеджменту.

Усі наведені твердження мають теоретичне підґрунтя. Зокрема, у деяких літературних джерелах [2; 5] поняття “управління маркетингом” визначається на основі базового поняття “маркетинг”. Інші численні його визначення, різні за будовою і формою, розлогі і стислі, офіційно зафіксовані і викладені в афористично-публіцистичній манері, так чи інакше характеризують його наукову природу достатньо глибоко і різнобічно.

Загалом з'ясувати глибинну суть і визначити зміст поняття “управління маркетингом” можна лише на підставі вивчення процесів формування ринку взагалі, ринку, який обслуговує конкретна група підприємств, – ринку продавців; ринку, який обслуговує конкретних покупців, – ринку покупців; і реальних ринкових відносин між цими основними суб'єктами.

Автори економічного енциклопедичного словника визначають термін “управління маркетингом” як аналіз, планування, втілення в життя й контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів з цільовими покупцями заради досягнення цілей організації [3].

Історико-теоретичний аналіз дефініцій управління маркетингом, кожна з яких відображає характеристику діяльності суб'єктів підприємництва, послужив підставою для виокремлення трьох основних підходів до трактування змісту цього поняття. Згідно з першим підходом, управління маркетингом визначається як аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку і розширення вигідних відносин з цільовими покупцями для досягнення цілей підприємства, тобто, управління маркетингом пов'язується, насамперед, із регулюванням попиту, що, своєю чергою, опосередковується регулюванням відносин зі споживачами.

Український дослідник маркетингу С. В. Скибінський розглядає управління як вид діяльності, що забезпечує цілісність, підтримує заданий режим діяльності системи і сприяє досягненню мети. За його словами, управління маркетингом здійснюється за певною схемою, дотримання якої сприяє підвищенню ефективності управлінської діяльності на підприємстві та досягненню бажаного результату діяльності на ринку” [6].

Розгорнуто зміст поняття “управління маркетингом” визначає член Нью-Йоркської міжнародної академії бізнесу Т. Данько – як цілеспрямовану діяльність

підприємства з регулювання позиції на ринку під впливом планування, організації, обліку, контролю виконання кожної фази позиційно діючої поведінки підприємства з урахуванням впливу закономірностей розвитку ринкового простору, конкурентного середовища для досягнення прибутку й ефективної діяльності суб'єкта на ринку [2].

Науковці, які дотримуються другого підходу, трактують управління маркетингом як систематичний, цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства.

Прихильники третього підходу визначають управління маркетингом як пошук підприємством кількості споживачів, достатньої для певного рівня виробництва. Але, на нашу думку, такий підхід є надто спрощеним. Управління маркетингом однаково необхідне як для підприємства, яке вже досягло бажаного рівня попиту, так і для підприємства, яке ще його не досягло. Оскільки попит може змінитися у будь-який момент: може зникнути або стати недостатнім, нерегулярним або надмірним, – управління маркетингом повинно враховувати ці зміни попиту.

Отже, з одного боку, управління маркетингом апріорі передбачає орієнтацію на пізнання законів ринку, а з іншого – безпосередньо спрямоване на пошук, підготовку та ухвалення альтернативних управлінських рішень.

Таким чином, узагальнивши викладене, вважаємо, що теоретичний зміст поняття “управління маркетингом” якнайповніше можна розкрити, окресливши його цілі: визначення можливостей ринку і ресурсів підприємства, а також планування та провадження маркетингової діяльності, необхідної для досягнення цілей підприємства. Враховуючи це, управління маркетингом повинно охоплювати усе підприємство, стати завданням для цілого підприємства, а маркетингові рішення будуть ефективними лише за умови скоординованості та узгодженості як і з управлінням операціями з надання послуг, і з управлінням персоналом та фінансами. Це означає, що управління маркетингом є надзвичайно важливою підсистемою загальної системи управління суб'єктами підприємництва.

Література: 1. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент : підручник / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2009. – 328 с. 2. Данько Т. П. Управление маркетингом : учебник / Т. П. Данько. – 2-е, перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 334 с. 3. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / С. В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О. А. Устенко, С. Ю. Юрій; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – Т. 2. – 568 с. 4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент : пер. с англ. / Ф. Котлер ; под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2000. – 896 с. 5. Котлер Ф. Управление маркетингом / Ф. Котлер ; пер. с англ. Б.А. Гольдберга, А. А. Горячева, Е. А. Жуковой и др. – М. : Экономика, 1980. – 224 с. 6. Скибінський С. В. Маркетинг : підручник : у 2 ч. / С. В. Скибінський. – К. : КНЕУ, 2005. – 568 с.

Швец О.В.

аспірант кафедри економіки та управління
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сучасний етап розвитку банківської системи України дає підстави констатувати недостатність зусиль банків, спрямованих на здійснення ефективного контролю за виконанням умов кредитних операцій, внаслідок чого спостерігається значне зростання обсягів проблемних активів. Без відповідного реагування така тенденція може призвести до ще більшої дестабілізації банківського сектора України.

У зв'язку з цим існує нагальна необхідність впровадження заходів, спрямованих на підвищення ефективності банківського контролю за кредитними операціями, що сприятиме налагодженню ефективної організації кредитного процесу і зменшенню частки неповернених кредитів.

Тому метою даного дослідження є поглиблення розуміння економічного змісту контролю кредитного ризику банку, ідентифікування принципів його ефективної реалізації.

Кредитному ризику притаманна динамічність, адже протягом дії кредитної угоди рівень кредитного ризику постійно коливається, оскільки на нього впливає низка факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Тому з метою виявлення негативних змін рівня кредитного ризику необхідно проводити його систематичний контроль, який дозволить своєчасно прийняти відповідні управлінські рішення щодо його мінімізації. Результати контролю є інформаційно-аналітичним підґрунтям для обґрунтування вибору способів мінімізації кредитного ризику банку.

Слід зазначити, що поняття «контроль» широко застосовується як в економічних, так і юридичних науках, що призводить до неоднозначності його трактування. Аналіз зарубіжних та вітчизняних спеціальних джерел дозволяє систематизувати існуючі підходи щодо визначення поняття «контроль» як: система спостереження; процес; функція управління; платформа для прийняття рішень.

Першого підходу дотримуються О. Акентьєва, З. Халіулліна, Г. Рябошапка, які зазначають, що під контролем слід розуміти «систему спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт, виявлення відхилень, допущених у ході виконання цих рішень» [1].

Виокремлення підходу до визначення сутності контролю як процесу, що відображено у працях [2-4], базується на необхідності діагностування стану досліджуваного об'єкту на основі процесних методів збору даних за попередньо визначеними параметрами. Процес контролю складається з розробки стандартів, виміру фактично досягнутих результатів та проведення коригувань у тому випадку, якщо результати досягнень суттєво відрізняються від встановлених стандартів.

Трактування контролю як функції управління полягає у його ідентифікуванні наступним чином: контроль – функція управління для забезпечення досягнення бажаного стану об'єкту [5]. Як бачимо, в даному визначенні вказується на те, що контроль носить цілеспрямований характер.

Оскільки на основі даних контролю здійснюється адаптація керованої системи, тобто прийняття оптимальних управлінських рішень, то ряд науковців, зокрема Ю. Шемшученко [6], В. Гіжевський, В. Головченко, В. Ковальський [7], дотримуються підходу до визначення досліджуваного терміну як платформи для прийняття рішень.

Проведена систематизація дефініцій контролю дає змогу сформулювати таке його узагальнене визначення: контроль – це особлива функція управління, реалізація якої передбачає спостереження і перевірку процесу функціонування та фактичного стану об'єкту, яким керують, з метою визначення обґрунтованості й ефективності прийнятих управлінських рішень та результатів їх виконання, виявлення відхилень від вимог цих рішень, усунення негативних ситуацій та інформування про це органів управління. Таким чином, контроль є видом управлінської діяльності, завданням якого є кількісна та якісна оцінка результатів роботи.

Дослідивши сутність контролю перейдемо до розгляду поняття «контроль кредитного ризику», враховуючи, що кредитний ризик є об'єктом контролю. Згідно теорії менеджменту Л. Слобода контроль кредитного ризику розглядає як одну із функцій управління кредитним ризиком. На її думку управління кредитним ризиком – це «діяльність, яка включає прогнозування та планування рівня кредитних ризиків відповідно до обсягів та видів кредитних операцій, мотивування ефективного організування моніторингу кредитних ризиків, що здійснюється працівниками департаменту кредитних ризиків в процесі кредитної діяльності банку, здійснення

аналізу та оцінки факторів виникнення кредитних ризиків та їх впливу на показники діяльності банківської установи, контроль за рівнем кредитних ризиків і в разі необхідності здійснення їх регулювання з метою забезпечення досягнення стратегічних цілей і поточних завдань діяльності банку» [8]. Таке визначення дає підстави вважати контроль кредитного ризику відносно відокремленим напрямом управлінської діяльності (окремі процеси в сфері управління), які забезпечують управлінську дію.

На думку Верхуші Н. П. сутність контролю кредитного ризику полягає «в розробці сигнальної системи відхилень параметрів кредитних ризикових позицій банку для розробки комплексу заходів регулювання кредитного ризику в режимі зворотного зв'язку, що пов'язують між собою по горизонталі і вертикалі всі рівні механізму управління ними» [9, с. 128]. Як бачимо, у даному визначенні акцентується увага на тому, що важливою складовою контролю є зворотний зв'язок.

Враховуючи вищезазначене можна виділити два аспекти контролю кредитного ризику: 1) контроль для оцінки відповідності фактичного рівня кредитного ризику банку встановленим нормам; 2) контроль для прийняття заходів щодо коригування існуючих відхилень від встановлених норм.

Значення контролю в управлінні кредитним ризиком визначається тими функціями, що ним реалізуються. Н. Верхуша [9] до числа функцій контролю кредитного ризику відносить такі функції: інформаційна, відстеження та регулювання відхилень з урахуванням дії ризик-факторів; коригувальна. На нашу думку, цей перелік функцій контролю кредитного ризику не є вичерпним і його слід доповнити такими функціями як пізнавальна, профілактична та організаційна.

Пізнавальна функція контролю кредитного ризику дозволяє виявити фактори, що впливають на виникнення кредитного ризику банку, з метою їх регулювання. Профілактична функція контролю кредитного ризику повинна забезпечити виявлення та попередження виникнення кредитного ризику. Організаційна функція контролю кредитного ризику передбачає розробку та практичну реалізацію заходів, спрямованих на регулювання кредитного ризику, а також формування необхідного інформаційно-нормативного забезпечення: системи відповідної управлінської звітності, принципів обліку і документування всіх процедур, положень та регламентів, нормативів ризиків, прийнятої методології і відповідних методик аналізу та оцінки ризику тощо.

Враховуючи вищезазначене ми пропонуємо ідентифікувати сутність контролю кредитного ризику банку як спеціального виду управлінської діяльності, структурованого за етапами та спрямованого на попередження, фіксацію та усунення негативних тенденцій у зміні ризикових позицій банку, що досягається через відстеження та регулювання таких відхилень.

Нами було відзначено, що контроль носить цілеспрямований характер, а отже його ефективна реалізація потребує дотриманням комплексу науково обґрунтованих принципів. Аналіз поглядів вітчизняних та закордонних науковців щодо розуміння принципів контролю кредитного ризику дозволяє віднести до них такі принципи: превентивності, регулярності, ефективності, системності, дієвості, гнучкості.

Сьогодні вирішення проблеми мінімізації кредитних ризиків є одним із головних завдань банківського сектору. Правильне трактування сутності контролю кредитного ризику, а також принципів його реалізації допоможе комерційним банкам здійснювати ефективний контроль за ризиком, визначати розмір допустимого рівня ризику, управляти ризиком, а також мінімізувати ступінь впливу даного ризику на діяльність фінансових установ.

Література: 1. Акентьева О. Б. Контроль як функція управління // Акентьева О. Б., Халіулліна З. Р., Рябошапка Г. Ю. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44699.doc.htm 2. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Нац. ун-ту „Львівська політехніка”, 2005. – 714 с. 3. Кулаковська Л. П. Основи аудиту / Л. П.

Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : «Каравела» Львів: «Новий світ - 2000», 2002. – 504 с.
4. Нападівська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці / Л. В. Нападівська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с. 5. Картавих Л. Г. Контроль як складова в управлінні фінансової системою держави / Л. Г. Картавих // *Економіка Криму*. – 2008. – №22. – С. 51-53. 6. Юридична енциклопедія / Ю.С. Шемшученко. – К. : «Укр. енцикл.», 2001. – Т.3: К-М., 2001. – Т. 2. – 792 с. 7. Популярна юридична енциклопедія / В. К. Гіжевський, В. В. Головченко, В. С. Головченко, В. С. Ковальський. – К. : Хрінком Інтер, 2002. – 528 с. 8. Слобода Л. Я. Регулювання кредитних ризиків банків : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л.Я. Слобода. – Львів, 2006. – 27 с. 9. Верхуша Н. П. Механізм управління кредитним ризиком банку : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Н. П. Верхуша ; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – 234 с.

Черненко А.Ф.

доктор економічних наук, професор
кафедри фінансового менеджмента,
*Южно-Уральський державний
університет,*

Сумкин А.С.

старший преподаватель кафедры
«Экономика и финансы»
*Челябинский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ*

г. Челябинск, Россия

СТОИМОСТЬ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Приведены методические основы оценки плановой себестоимости аудиторской проверки. Согласно разработанному алгоритму оценки, в зависимости от индивидуальных особенностей аудируемого лица, устанавливаются состав, объем и трудоемкость всех видов работ в ходе конкретной аудиторской проверки.

Цель – разработка методики оценки плановой себестоимости аудиторской проверки, проводимой предприятиями малого и среднего бизнеса.

Каждая аудиторская организация должна осуществлять аудиторские проверки в соответствии со стандартами аудита и с надлежащим качеством. Потребители аудиторских услуг, опираясь на нормы действующего законодательства, обоснованно предполагают, что им будут предоставлены услуги, отвечающие определенным критериям качества. По этой причине для потребителей аудиторских услуг при выборе исполнителей данных услуг на первое место выступает их стоимость.

Возможность адекватного определения стоимости аудиторских услуг имеет большое значение для любой аудиторской организации, поскольку стоимость услуг в значительной мере влияет на размер заработной платы работников, величину доходов учредителей, возможности разнопланового развития организации и т.д. При определении стоимости предстоящей проверки аудиторская организация должна найти «золотую середину». С одной стороны, высокая цена аудиторских услуг «отпугнет» потенциальных клиентов и снизит конкурентоспособность аудиторской организации. С другой стороны, низкая цена этих услуг ставит под сомнение качество этих услуг, так как небольшая стоимость аудиторской проверки ведет к снижению трудозатрат на ее проведение, и, как следствие, аудитор не имеет возможности обеспечить выполнение всех требований федеральных стандартов аудита.

Как правило, базой для установления стоимости аудиторской проверки является ее себестоимость. При этом значение себестоимости предстоящей аудиторской проверки необходимо определить на стадии подписания договора оказания аудиторских услуг. Сделать это достаточно сложно, так как в этот момент аудиторская организация обладает минимальными знаниями о потенциальном клиенте.

С целью решения задачи, связанной с определением себестоимости предстоящей аудиторской проверки, авторами настоящей статьи были разработаны Методические

основы оценки плановой себестоимости аудита (далее – Методические основы). В ходе разработки данных Методических основ был решен ряд промежуточных задач, приоритетными из которых являлись идентификация всех работ, выполняемых в процессе осуществления аудиторской проверки, и их классификация [1].

В результате проведенных исследований были идентифицированы аудиторские работы, выполняемые в ходе аудиторской проверки, и осуществлена их классификация, что, в конечном итоге, позволило разработать алгоритм оценки плановой себестоимости аудиторской проверки. В данном алгоритме предусмотрено, что оценка себестоимости конкретной аудиторской проверки основывается на определении расходов на оплату труда участников аудиторской группы. Связано это с тем, что эти расходы являются основными составляющими себестоимости аудиторской проверки, особенно для малых аудиторских организаций. Все остальные составляющие себестоимости аудиторской проверки отнесены к прочим расходам. При этом следует учитывать, что значение расходов на оплату труда зависит от индивидуальных особенностей аудируемого лица, а значение прочих расходов – от индивидуальных особенностей аудиторской организации. Процесс оценки себестоимости аудита разбивается на два основных этапа: 1) определение расходов на оплату труда и 2) определение прочих расходов, понесенных аудиторской организацией при осуществлении аудиторской проверки и включаемых в ее себестоимость – материальных затрат, страховых взносов, амортизации, прочих затрат и тому подобное.

Таким образом, основная задача Методических основ заключается в определении именно расходов на оплату труда, и при этом необходимо выполнение условия, при котором минимальное значение данных расходов должно быть сопоставимо в случае, когда они рассчитаны в отношении одного и того же аудируемого лица, но двумя или несколькими разными аудиторскими организациями. Значения прочих расходов у двух разных аудиторских организаций, как правило, будут отличаться друг от друга в силу их индивидуальных особенностей.

Расходы на оплату труда будут зависеть от величины трудозатрат, необходимых на осуществление аудиторской проверки, и которые будут складываться из трудоемкостей всех аудиторских работ, выполняемых в ходе данной конкретной аудиторской проверки. Кроме того, необходимым дополнительным условием для определения значения минимальных расходов на оплату труда является установление минимальной часовой ставки для специалистов различной квалификации, участвующих в данной аудиторской проверке. Эта ставка должна устанавливаться с учетом сложившихся цен на региональном рынке аудиторских услуг. Расходы на осуществление каждого вида аудиторских работ будут равны произведению трудоемкости данного вида работ на минимальную часовую ставку ее исполнителя.

В ходе разработки Методических основ все аудиторские работы были классифицированы по таким классификационным признакам, как «постоянство», «зависимость» и «сложность». Согласно осуществленной классификации все аудиторские работы делятся: 1) по признаку «постоянство» – на переменные и постоянные; 2) по признаку «зависимость» – на автономные, условно-зависимые и зависимые; 3) по признаку «сложность» – на работы: выполняемые руководителем проверки; выполняемые ведущим аудитором; выполняемые аудитором; выполняемые контролером качества.

Проведенная классификация аудиторских работ позволила сформировать так называемые объекты нормирования, каждый из которых включает в себя работы, являющиеся автономными или условно-зависимыми, одновременно относящиеся к постоянным работам и имеющие одинаковые значения по признаку «сложность». Сформированные объекты нормирования позволяют значительно упростить процесс оценки плановой себестоимости предстоящей аудиторской проверки, так как объем каждого из включенных в них работ не зависит от индивидуальных особенностей аудируемого лица и будет постоянным для любой аудиторской проверки. Следовательно, и трудоемкость каждого вида работ также будет величиной постоянной, и ее значение будет равно норме времени, установленной для

виконання даного виду работ. Таким образом, трудоемкость каждого объекта нормирования и, соответственно, расходы на осуществление включенных в него аудиторских работ будут известны заранее.

Трудоемкость переменных видов работ, которые не относятся к зависимым работам, и расходы на их выполнение также будут известны заранее. При проведении проверки аудиторская организация должна определить, какие виды переменных работ будут осуществляться в ходе данной аудиторской проверки, и расходы на их выполнение включить в общие расходы на оплату труда.

Трудоемкость каждого вида зависимых работ определяется его объемом, величина которого, в свою очередь, обусловлена количеством таких факторов, как физические объекты (например, основные средства, виды финансовых вложений, сотрудники аудируемого лица, его учредители и так далее) или бухгалтерские записи различных вариаций в части корреспонденции счетов. Информацию о количестве физических объектов и бухгалтерских записей предоставляет аудируемое лицо. Кроме того, объем этих работ зависит от индивидуальных особенностей аудируемого лица, таких как эффективность системы внутреннего контроля и состояние системы бухгалтерского учета. Исходя из этих особенностей аудируемого лица, аудиторская организация при осуществлении аудиторских процедур на каждом участке бухгалтерского учета устанавливает значение объема выборки. Следовательно, объем каждого вида зависимых работ будет равен произведению количества физических объектов (или бухгалтерских записей), присущих данному виду работ, и значения объема выборки в процентах, установленного для соответствующего участка учета. Трудоемкость же каждого вида зависимых работ будет рассчитываться как произведение объема работ и нормы времени, установленной на проведение аудиторских процедур в отношении одного физического объекта или бухгалтерской записи.

Таким образом, расходы на оплату труда конкретной аудиторской проверки будут складываться из расходов на выполнение объектов нормирования, расходов на осуществление переменных видов работ, выполняемых в ходе данной проверки, и расходов на выполнение зависимых видов работ, определенных исходя из индивидуальных особенностей аудируемого лица.

Методические основы оценки плановой себестоимости аудита позволяют аудиторским организациям на основе себестоимости предстоящей аудиторской проверки обоснованно сформировать ее стоимость, и тем самым повысить конкурентоспособность своих услуг.

Литература: 1. Черненко А.Ф., Сумкин А.С. Оценка плановой себестоимости аудита // Аудиторские ведомости. – 2015. – №10. – С. 5–25.

Борисова Т.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри промислового маркетингу,
*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
м. Тернопіль, Україна*

ВИНИКНЕННЯ НЕКОМЕРЦІЙНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ІЗ ПОГЛЯДУ ЕКОНОМІЧНИХ, СОЦІОЛОГІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ

Об'єктивна необхідність дослідження проблем та тенденцій некомерційної сфери обумовлена вагомістю внеску його суб'єктів у соціальний, екологічний та економічний розвиток держави. Головними обставинами в розвитку некомерційної сфери України виступає, з одного боку, поєднання цілей забезпечення вирішення соціальних проблем населення, розвитку демократичної моделі управління, вирішення екологічних проблем, створення інфраструктури для вирішення

економічних питань, які не в змозі чи неефективно вирішує держава та приватний сектор, з іншого боку, адаптація позитивного досвіду комерційних підприємств щодо використання ринкових методів управління підприємством до умов некомерційного ринку. На жаль, економічний аспект діяльності некомерційних підприємств України порівняно із суб'єктами некомерційного сектору розвинених країн залишається нереалізованим, але пошук шляхів використання ринкових методів і цінностей для досягнення некомерційних цілей є перспективним напрямом дослідження.

Значний внесок у розвиток теоретичних аспектів діяльності некомерційних організацій в економіці здійснили такі закордонні вчені, як Р. Бунеева, Б. Вайсброд, К. Арроу, Д. Еспрін-Андерсен, Д. Мур, А. Бен-Нер, Ю. Фам, М. Дженсен та інші, які створили низку теорій причин існування некомерційних організацій, досліджували історію розвитку та становлення некомерційних організацій (НКО), висвітлили теоретичні підходи до управління НКО. Дослідженню стану формування громадянського суспільства в Україні загалом та розвитку окремих його інститутів, включаючи НКО, зокрема, присвячені праці таких вітчизняних учених, як О. Гараня, А. Карася, А. Колодій, В. Полохало, С. Рябова та інших. Метою нашого дослідження було висвітлити теоретичні підходи до пояснення причин виникнення НКО в контексті маркетингової перспективи.

Сучасні концепції виникнення некомерційних організацій можна об'єднати у три групи: економічні, політологічні та соціологічні. Ці концепції з різних позицій інтерпретують причини виникнення та природу некомерційних організацій, обґрунтовують різні фактори їх розвитку.

1. Економічні концепції. Найбільш відомою серед економічних концепцій, які пояснюють причини існування некомерційної сфери, є концепція американського економіста Б.Вайсброта, яка відома ще як «*теорія суспільних благ*». Основними положеннями цієї концепції є твердження, що механізми ринкової економіки не в змозі в однаковій мірі сприяти розвитку всіх напрямків економіки. Недоліки ринкової економіки виявляються стосовно виробництва та забезпечення суспільних благ, до яких представники теорії відносять чисте повітря, національну оборону, суспільну безпеку, охорону здоров'я, освіту, мистецтво тощо. Така неспроможність найбільш очевидна у соціальній сфері, оскільки одночасно досягнути цілей отримання прибутку та цілей забезпечення широкого асортименту соціальних послуг важко. Стосовно держави, то органи державної влади повинні забезпечувати реалізацію інтересів не всіх громадян, а більшості (середньостатистичного виборця), залишаючи осторонь потреби решти. Тому в сферах, де створюються суспільні блага, господарська діяльність державних та приватних некомерційних організацій здійснюється більш ефективно, а економічна мотивація цих учасників ринку стримується через регламентування профілю діяльності та обмежень на використання прибутку. Тому з позицій цієї теорії некомерційні організації є корисними, оскільки вони займаються задоволенням тих потреб, які не в змозі задовольнити ні держава, ні бізнес-сфера. На думку Б. Вайсброта, частка незадоволених потреб суспільства пропорційна ступеню його гетерогенності та складності процесу досягнення консенсусу у питанні того, які послуги повинні надаватись у рамках державного сектору.

Дещо інша точка зору представлена в «*теорії субсидій*» Ю.Фама та М.Дженсена, згідно якої в більшості сфер економіки, де діють некомерційні організації, їм надаються явні та приховані субсидії (пільгове оподаткування, звільнення від податків різного рівня, фінансування через благодійні внески фізичних та юридичних осіб, цільових коштів, використання неоплачуваної праці волонтерів тощо). Такі пільги надають некомерційним організаціям додаткові переваги у конкурентній боротьбі порівняно із представниками бізнес-сфери і постають ключовим мотивом до виникнення та розвитку. «Теорія субсидій» досить повно пояснює причини виникнення некомерційних організацій у сферах, де традиційно діяли комерційні організації, проте не в змозі вичерпно пояснити причини виникнення некомерційних організацій, які виробляють суспільні блага.

Згідно іншої теорії – «*теорії контролю споживача*», найбільш відомим представником якої є американський вчений А.Бен-Нер, виникнення некомерційних організацій спричинене потребою у прямому контролі діяльності організацій з боку споживачів з метою захисту своїх інтересів від свавілля управлінців та власників. Подібний контроль є більш обґрунтований порівняно із контролем через ринковий механізм у таких випадках:

- коли складно оцінити споживчі якості товару;
- в окремих монополізованих галузях, де оцінити споживчі якості товару порівняно легко, але існує цілий спектр можливих рівнів якості товару за того ж цінового рівня;
- в умовах виробництва товарів колективного споживання.

Ця теорія досить повно розкриває причини походження некомерційних організацій у сферах, які дозволяють реалізуватись колективним інтересам (сфера розвитку житла, сфера підприємницьких та професійних організацій та спілок), проте стосовно інших сфер вона не забезпечує системного підходу.

Прихильники «*теорії недоліків ринку*» (Г.Хапсман, М. Крашинский) стверджують, що некомерційні організації існують у ринковій економіці тому, що ринок не може реалізувати існуючий попит на низку товарів та послуг, оскільки у споживачів відсутня інформація про кількісні та якісні характеристики цих товарів та послуг. В першу чергу, це стосується таких сфер, як охорона здоров'я, освіта, культура. Оскільки комерційні фірми можуть легко скористатись такою непоінформованістю потенційних споживачів у корисливих цілях, контроль за виготовленням такої продукції та послуг делегується третій стороні, яка користується довірою у суспільства. Таким чином, третьою стороною виступають некомерційні організації, які як незалежні професійні посередники між виробниками та споживачами не зацікавлені скористатись інформаційною асиметрією.

2. Політологічні концепції. У літературі виокремлюють декілька теорій походження та розвитку некомерційних організацій, в основі яких покладені політичні чинники, і найвідомішими з них є концепція держави загального добробуту та концепція категоричних обмежень. Так, основні положення «*концепції категоричних обмежень*» Дж.Дугласа стосуються трьох видів обмежень у розвитку державних послуг, з якими стикаються уряди демократичних держав:

- набагато менші можливості державних установ ініціювати та імплементувати інновації у соціальній сфері;
- значно більші можливості некомерційних організацій порівняно із державними установами забезпечувати різноманітність надаваних послуг;
- існування адміністративних обмежень (зобов'язань чітко дотримуватись певних норм та обмежень, політична відповідальність тощо), які значно більше стосуються державних установ, аніж громадських організацій.

На противагу вищезгаданій концепції, прихильники «*концепції держави загального добробуту*» обґрунтовують тезу про те, що делегування державою своїх функцій приватним організаціям з метою підтримки стабільності та легітимності в країні є проявом кризи легітимності держави, тому некомерційні організації виступають з цих позицій «раціоналізаторами» в суспільствах, де державна влада слабка. Так, у державах з ліберальним устроєм некомерційні організації є активними та мають політичний вплив. Проте ступінь реалізації політичних ролей некомерційних організацій в значній мірі залежить від історії їх виникнення та взаємодії із іншими секторами.

3. Соціологічні концепції. До найбільш відомих та обґрунтованих соціологічних концепцій належать «*концепція соціального походження*» та «*концепція ізоморфізму*». Автори «*теорії соціального походження*» Д.Еспрін-Андресен та Д.Мур вважають, що некомерційні організації виникли внаслідок особливостей розвитку окремих країн та складної системи соціально-політичних та економічних умов. З цих

позицій поява некомерційних організацій пояснюється традиціями та стереотипами стосовно надавачів суспільних благ, які склались в певній країні, і може бути реалізована за ліберальною чи соціал-демократичною моделлю.

Заслуговує на увагу позиція П.ДіМаггіо та У.Пауелла, які запропонували «концепцію ізоморфізму». Основна ідея цієї концепції полягає у тому, що саме ізоморфізм як результат процесу організаційної гомогенізації змушує некомерційні організації уподібнюватись одна одній за однакових умов функціонування. Таким чином, зростання різноманітності умов середовища функціонування сприяє розвитку та диверсифікації форм адаптації некомерційних організацій. Ці автори виокремлюють дві форми ізоморфізму некомерційних організацій – конкурентний (притаманний організаціям, які функціонують в умовах вільної конкуренції) та інституційний (передбачає перейняття організаційних моделей тих інститутів чи установ, які чинять на діяльність некомерційних організацій найбільший вплив).

Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що всі розглянуті теорії містять раціональне зерно, що дозволяє уточнити та поглибити уявлення про різні аспекти діяльності некомерційних організацій та особливості взаємодії некомерційної сфери з іншими секторами в контексті маркетингової перспективи.

Кравченко М.В.

кандидат економічних наук, асистент кафедри обліку і аудиту
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпропетровськ, Україна

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ БДЖІЛЬНИЦТВА

У сучасних умовах на бджільництво країни істотний вплив роблять: політика держави та її заходи з регулювання аграрного ринку; соціально-економічні, екологічні фактори та деякі інші. В економічній літературі всю різноманітність факторів прийнято поділяти на природні, матеріальні (створені людиною), трудові і фінансові.

Під факторами виробництва розглядаються елементи, що впливають на його стан і процеси розвитку. Розрізняють такі фактори виробництва: структурні та функціональні, статичні і динамічні, натуральні і вартісні, природні та неприродні (штучні), індустріальні та не індустріальні. Всі вони певною мірою впливають на стан і розвиток підприємств бджільництва. В основі факторів виробництва лежать його ресурси. У бджільництві найбільш важливими з них є бджоло сім'ї, наявність і склад медоносних рослин, забезпеченість робочою силою, матеріальними та грошовими коштами.

Результативність бджільництва визначається мотивацією праці, заінтересованістю працівників підприємств і спрямована на задоволення потреб суспільства. Вона безпосередньо залежить від поєднання впливу на виробництво факторів і ступеня їх використання в практиці господарювання.

Стосовно до виробництва і його підприємств бджільництва фактори виступають як сукупність матеріальних, трудових і соціальних цінностей, які можуть бути використані для створення продуктів праці.

Земля як найважливіший фактор виробництва у підприємствах бджільництва представлена, по-перше, в якості джерела медоносних ресурсів. По-друге, як матеріальна субстанція виробництва і об'єкт господарювання.

У методології дослідження бджільництва в дореформений період окремі економісти відзначали другорядне значення землі, віддаючи перевагу іншим природним факторам. Так Л.В. Прокоф'єва вважає, що «... відмітною особливістю

бджільництва є і те, що земля не виступає тут як основний засіб виробництва» [2, с. 5]. З цим твердженням не можна погодитися, оскільки роль і значення землі, як основного засобу виробництва має одне з пріоритетних значень в сучасних підприємствах бджільництва.

У підприємствах бджільництва земля одночасно є предметом і засобом праці, виробничим базисом для розміщення бджоло пасік і головним засобом для зростання медоносної рослинності. Верхній родючий шар земної поверхні використовується також для вирощування сільськогосподарських рослин, багато з яких для бджіл є джерелом кормів, а для бджільництва основою виробництва різних видів продукції. За умови раціонального використання земля має властивість підвищувати свою родючість. Бджолозапилення в поєднанні з якісним проведенням інших агротехнічних заходів впливає на рівень врожайності сільськогосподарських ентомофільних культур. Різна прибутковість землі є джерелом диференціальної ренти І і ІІ (відповідно по її родючості і місцю розташування). Обслуговування галузей рослинництва бджолозапиленням також визначається віддаленістю ділянок від населених пунктів, станом доріг, розвитком інфраструктури, соціальним облаштуванням території і іншими факторами.

Література: 1. Александрова О.В. Економічна стійкість сільськогосподарського виробництва як основний чинник його конкурентоспроможності / О.В. Александрова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2012. – №2, Т. 3. – С. 13-21. 2. Прокоф'єва Л.В. Стан і розвиток бджільництва Росії / Л.В. Прокоф'єва // Бджільництво. - 2004. - № 5. - С.4-6.

Драчук Ю.З.

доктор економічних наук, професор
кафедри менеджменту
Луганський національний університет
ім. Тараса Шевченка МОН України
м. Старобельськ, Україна

Трушкіна Н.В.

в.о. наукового співробітника відділу
проблем перспективного розвитку паливно-
енергетичного комплексу
Інститут економіки промисловості НАН
України, м. Київ, Україна

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638).

Стратегічним пріоритетом України є інноваційний напрям, а науково-технічний розвиток промислових підприємств – одна з найважливіших проблем вітчизняної економіки. Згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна–2020», Україна «має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями» [1].

Стійке соціально-економічне зростання, як свідчить передовий досвід розвинених зарубіжних країн, досягається тільки на інноваційній основі за активного використання сучасних наукових розробок. У той же час, за даними Державної служби статистики України, кількість інноваційно активних промислових підприємств в країні скорочується і становила в 2014 р. 16,1% загальної кількості підприємств. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, складала в 2014 р. 12,1%, відбулося зниження частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції (до 2,5%). Питома вага виконаних наукових і науково-дослідних робіт у ВВП

у 1996 р. складала 1,36%, у 2014 р. – 0,7% [2]. Як зазначають провідні науковці, «інновації все ще недостатньо впливають на економіку країни, а макроекономічна ситуація та інституційне середовище, у свою чергу, стримують інноваційну активність підприємств» [3, с. 16].

Доцільним на цей час є впровадження механізмів публічно-приватного партнерства, що істотною мірою визначатиметься сприятливістю інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу. Однак, як показують результати дослідження, до основних причин гальмування розвитку публічно-приватного партнерства в Україні відноситься непривабливість інвестиційного клімату та складність умов ведення підприємницької діяльності в рамках інноваційних проектів на засадах ППП; відсутність ефективних механізмів державної підтримки публічно-приватного партнерства.

Відносини між державною та приватним сектором в Україні характеризуються численними проблемами у таких сферах державного управління, як ліцензування та одержання дозволів, захист прав власності інвесторів, вирішення господарських спорів тощо. Слабкий рівень прозорості у бюджетних відносинах ускладнює залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у розвиток інфраструктури національної економіки та надання суспільних послуг на засадах публічно-приватного партнерства.

До головних проблемних питань реалізації механізму державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні відносяться: дефіцит коштів, неефективність їх витрачання, однорічне бюджетне планування та щорічна зміна напрямів і пріоритетів фінансування бюджетних програм; відсутність гарантій продовження терміну реалізації бюджетних програм на строк реалізації інноваційного проекту на засадах ППП; невизначеність методології надання бюджетної підтримки в рамках реалізації ППП, невідповідність принципів та підходів у цій сфері міжнародним принципам; обмежені можливості одержання державних гарантій для реалізації проектів на засадах публічно-приватного партнерства на місцевому рівні.

Актуальними на даному етапі розвитку залишаються повноцінне використання інноваційного та наукового потенціалу в процесі технологічної модернізації вітчизняного вугільного виробництва, розвиток публічно-приватного партнерства як дієвого механізму активізації інвестиційної діяльності вугледобувних підприємств.

Мета дослідження полягає в дослідженні тенденцій і закономірностей інвестування інноваційного розвитку вугільної промисловості із застосуванням методів прогнозування та визначенні напрямів розвитку публічно-приватного партнерства як дієвого механізму активізації інвестиційної діяльності вугледобувних підприємств.

Формування інноваційної стратегії розвитку вугільної галузі здійснюється як правило за активної участі держави. Так, за даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, питома вага власних коштів у загальному обсязі інвестицій у розвиток вугледобувних підприємств становила в 2013 р. 59,4% (173,25 млн грн), а державного бюджету – 3,2% (9,32 млн грн). Питома вага вітчизняних інвестицій складала 37,4% загального обсягу інвестиційних ресурсів підприємств вугледобувної галузі (109,28 млн грн). У 2014 р. у структурі джерел фінансування вугледобувних підприємств частка власних коштів досягла рівня 100% (це становить 1,32 млн грн) [4, с. 177, 178].

За період 2001–2014 рр. відзначено тенденцію скорочення загальних обсягів інвестицій у діяльність вугледобувних підприємств на 13,9% у результаті суттєвого зменшення власних джерел підприємств на 67,9%. За цей період обсяги державного бюджету в розвиток вугледобувної промисловості зросли на 66,5%.

За розрахунками, коефіцієнт варіації обсягу інвестування за рахунок власних джерел підприємств становить 49,9%, що майже в 1,5 рази перевищує значення коефіцієнтів варіації обсягу державного інвестування (34,6%). Збільшення та значні коливання обсягу інвестування за рахунок коштів державного бюджету та власних джерел підприємств свідчать про загострення проблеми фінансування інноваційного розвитку вугільної галузі.

Для виявлення закономірностей розвитку інвестування вугледобувних підприємств використано статистичні методи – методи прогнозування при середньому темпі зростання, екстраполяцію тренду, екстраполяцію середньої та авторегресійну модель – динамічну регресійну модель, що відображає часові зміни досліджуваного показника від його попередніх значень.

При використанні авторегресійної моделі виявлено, що починаючи з 2012 р., загальний обсяг інвестицій у інновації на підприємствах вугледобувної промисловості України скорочувався (за 2001–2014 рр. на 13,9%; 1552 млн грн у 2014 р.), перш за все через зниження обсягу фінансування за рахунок власних коштів підприємств на 67,9% (цей показник складав 1096 млн грн у 2001 р. до 351 млн грн у 2014 р.). Разом з тим до 2007 р. спостерігалася тенденція зростання обсягу інвестування вугільної промисловості за рахунок державного бюджету, який із 2008 р. через фінансово-економічну кризу змінився на зворотну (табл. 1).

Як свідчать розрахунки, у даному випадку при розробці прогнозного обсягу інвестицій інноваційного розвитку вугільної промисловості недоцільно використовувати метод екстраполяції середньої, оскільки на його основі одержуються неповноцінні прогнозні значення показників, що розраховано як середня величина фактичних даних.

Таблиця 1. Прогнозні значення обсягу інвестування інноваційного розвитку вугільної галузі за 2015 р.

Показники	Методи прогнозування			
	Середній темп зростання	Екстраполяція тренду	Екстраполяція середньої	Авторегресійна модель
Загальні обсяги інвестування, млн грн	1534,2	1561,3	2115,5	1457,6
до 2001 р., %	85,1	86,6	117,4	80,9
<i>У тому числі:</i> Обсяг інвестування за рахунок державного бюджету, млн грн	1122,9	1091,7	1125,8	1030,2
до 2001 р., %	173,1	168,3	173,5	158,8
Обсяг інвестування за рахунок власних коштів вугледобувних підприємств, млн грн	321,8	343,2	859,6	293,8
до 2001 р., %	29,4	31,3	78,5	26,8

До пріоритетних напрямів інноваційного розвитку вітчизняної вугільної промисловості, за результатами дослідження, що базуються на положеннях ряду документів національного рівня, слід віднести:

1. Податкове стимулювання технічного переоснащення вугледобувного виробництва на інноваційній основі, сутність якого полягає у:

– звільненні від оподаткування прибутку підприємств, отриманого від новоствореного виробництва на період його окупності, але не більше 3 років;

– виключенні витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, пов'язаних з основною виробничою діяльністю, із суми оподаткованого доходу (наприклад, до 20%);

– звільненні вугільних підприємств від сплати податку на оренду, а також від оподаткування засобів, що вкладаються в ризикові проекти;

– одержанні інвестиційного податкового кредиту (скорочення податку на прибуток до 10% загальної вартості інвестицій для здійснення наукових досліджень і розробок);

– наданні пільгового кредиту вугільним підприємствам, що вкладають інвестиції в модернізацію підприємства, освоєння випуску нової продукції та заходи з раціонального використання енергії (наприклад, до 30% коштів, які вкладаються підприємством);

– застосуванні пільгового режиму амортизаційних відрахувань (термін експлуатації устаткування встановлюється в 3 роки, а для інших фондів – до 5 років);
– користуванні прискореною амортизацією окремого виду придбаних основних засобів, які використовуються для досліджень і розробок (наприклад, до 10% витрат виробництва на нове устаткування);

– введенні податкових пільг для вугільних підприємств, які проводять НДДКР: застосування системи страхування кредитів (гарантування повернення до 50% вартості позик на 15–20 років); надання субсидій малим підприємствам вугільної промисловості на покупку та лізинг програмного забезпечення та комп'ютерної техніки (до 25% вартості); дотацій на проведення НДДКР (наприклад, до 50% витрат вугільних підприємств).

2. Визначення економічного ефекту від технічного переоснащення та впровадження новітніх технологій.

3. Удосконалення системи фінансового забезпечення:

– реалізації програми створення конкурентоспроможної вітчизняної гірничодобувної техніки;

– впровадження новітніх технологій видобутку вугілля та устаткування, інформаційного забезпечення інноваційного розвитку галузі.

4. Стимулювання заходів щодо збагачення вугілля, сертифікації продукції, впровадження на підприємствах міжнародної системи забезпечення якості ISO 9000, контролю і моніторингу стану якості вугільної продукції.

Удосконаленням механізмів фінансування інноваційних проектів у вугільній галузі на засадах публічно-приватного партнерства передбачається підвищення ефективності використання бюджетних коштів, активізація залучення інституцій розвитку до інноваційних проектів, розширення інструментарію довгострокового проектного фінансування тощо.

Бюджетне фінансування інноваційних проектів у вугільній галузі на засадах публічно-приватного партнерства та державна участь у проектах має будуватися на принципах середньо- та довгострокового програмно-цільового планування і програмно-проектного фінансування.

Державна фінансова підтримка при реалізації інноваційних проектів вугледобувними підприємствами на засадах публічно-приватного партнерства має передбачати: пряму фінансову підтримку через субсидії; відшкодування витрат на будівництво, участь у тендері, капітальний ремонт; інвестиції у статутний капітал; використання податкових важелів для стимулювання інвестицій, упровадження механізмів державного кредитування та страхування імпорту інвестиційного обладнання; відшкодування плати за надані споживачам послуги через державний бюджет; надання гарантій по кредитах, відшкодування втрат унаслідок коливань обмінного курсу; використання сучасних ринкових інструментів фінансування (цінних паперів тощо).

Поліпшення умов підприємницької діяльності та залучення приватних інвестицій у сфері реалізації інноваційних проектів із використанням фінансових механізмів публічно-приватного партнерства потребує: збільшення прозорості дозвільної системи та зниження бюрократичних бар'єрів; упорядкування процедур здійснення перевірок та технічного регулювання (стандартизація та сертифікація); спрощення процедур реєстрації власності; створення сприятливих умов для користування земельними ділянками в рамках інноваційних проектів на засадах ППП; забезпечення прозорості у відносинах приватного та державного партнерства у рамках підготовки та реалізації інноваційного проекту на засадах ППП; зосередження зусиль держави на реалізації інноваційних проектів із використанням фінансових механізмів публічно-приватного партнерства та формуванні дієвого зворотного зв'язку у відносинах держави з приватним сектором.

Література: 1. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/>

laws/show/5/2015. – Назва з екрану. 2. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2014 рр.) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану. 3. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15–23. 4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 256 с.

Горященко Ю.Г.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Україна обрала для себе шлях країни з ринковою економікою, тим самим створивши підґрунтя для розвитку підприємницької діяльності як сфери прояву економічної активності бізнесу, влади та громадськості. Світовий досвід трансформаційних процесів, глобалізації ринкового господарства вказує на те, що розвиток підприємництва супроводжується активною участю держави у його формуванні й розвитку та підтримці найбільш доцільних і ефективних напрямів, насамперед малого та середнього підприємництва. Одним з найважливіших факторів, що впливають на розвиток підприємницької діяльності як сегменту ринкової економіки в Україні, є взаємовідносини органів публічної адміністрації з підприємцями.

Мета дослідження полягає у визначенні ролі та місця органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в процесі реалізації державного регулювання підприємництва.

Важливим кроком у розбудові діалогової платформи між владою і громадськістю є Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади” від 05.11.2008 р. (в чинній редакції від 12.05.2015 р.) [1]. Згідно з Порядком, громадська експертиза передбачає проведення інститутами громадянського суспільства оцінки діяльності органів виконавчої влади; прийняття низки указів Президента (“Про забезпечення умов для більш широкої участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики”, “Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики” тощо).

Інноваційним став наступний крок – прийняття Закону України № 4572-17 “Про громадські організації” від 26.05.2015 р., що замінив Закон України “Про об’єднання громадян” (втратив чинність 01.01.2013 р.). Нововведенням законопроекту є підхід до діяльності громадських організацій без обмежень за територіальною ознакою, що дає можливість здійснювати свою діяльність на всій території України без перереєстрації [2, с. 46]. Наразі в Україні зареєстровано більше 70 тис. громадських організацій. Та активно діють (допомагають, лікують, виборюють) – лише близько 10 тис. Майже всі активні організації отримують закордонну допомогу, тоді як Україна не в змозі фінансувати благодійність. Отож, всі отримувачі грантів опинились “в зоні особливого ризику” (все частіше громадські об’єднання прирівнюють до “п’ятих колон” міжнародних ТНК). Вкрай важливо активізувати громадську активність для того, щоб не стати на шлях сусідніх Республіки Білорусь та Російської Федерації, в яких фінансувати громадську діяльність з-за кордону заборонено. Тоді як найважливішим показником зрілості громадянського суспільства є його здатність вести діалог з владою. Аналізуючи заявлені цілі багатьох вітчизняних підприємств (представників бізнес-еліт), програми виконавчих органів влади (представників влади на місцях) та програми партій і організацій (представників громадськості), у більшості з них знаходимо спільні стратегії соціально-економічного розвитку регіонів. Однак, проблеми партнерства

бізнесу, влади та громади лишаються найактуальніші на сьогоднішній день. Найвагомими з них є ті, що торкаються питань розвитку підприємництва, здатного забезпечити шляхом публічності та соціальної відповідальності конструктивний діалог між бізнесом, владою та громадою.

За В.Б. Авер'яновим у сучасних умовах “від адміністративних органів України потрібна точна реакція на такі зміни, аби забезпечити досягнення цілей, що поставлені перед країною. У зв'язку з цим адміністративний апарат у своїй повсякденній діяльності має обов'язково враховувати потреби створення управлінської інформаційної системи. Цим терміном позначається такий комплекс процедур і методів, який спрямований на забезпечення керівництва системи управління інформацією, що необхідна для прийняття різнобічних рішень” [3, с. 394].

Науковець виділяє такі підходи до формування інформаційної системи управління:

- орієнтація на реалізацію інформаційних потоків;
- орієнтація на аналіз розподілу рішень і процесів їх прийняття, на побудову мережевих моделей;
- орієнтація на поділ інтегрованої інформаційної системи на ряд невеликих підсистем, кожна з яких зорієнтована на прийняття одного чи групи управлінських рішень [3, с. 394-395].

Для досягнення сучасного рівня розвитку правової влади, конкурентоспроможного бізнесу та інформаційного суспільства в Україні необхідне формування загальнодержавної комп'ютерної мережі освіти, науки, культури, охорони здоров'я тощо як частини світового інформаційного простору [4]. Однак, передувати повному процесу автоматизації управлінської діяльності повинно логічне завершення децентралізаційних перетворень у країні на користь усіх регіонів.

Порівняльний аналіз повноти реалізації соціальних функцій управління в країнах з різним типом державного устрою дає підстави стверджувати, що в країнах з розвиненою ринковою економікою і розвиненим місцевим самоврядуванням повнота реалізації соціальних функцій найважливіших галузей – освіти та культури – виконується місцевими органами та населенням у повному обсязі або частково, на противагу Україні, де реалізація цих функцій повністю покладена виключно на місцеві органи влади (табл. 1).

Отож, результати соціально-економічного розвитку територій у значній мірі залежать від характеру та ефективності діяльності інститутів, що функціонують на даній території, насамперед, інституту влади. Разом з тим, ефективність регіональної соціально-економічної політики у сучасних умовах у значній мірі обумовлюється результатами взаємодії органів влади з територіальною громадою.

Заходами ефективного інформаційного обміну у разі налагодженої співпраці між владою, бізнесом та громадськістю можуть бути:

- для органів влади: підвищення ефективності державного управління діяльністю державних засобів масової інформації, що вимагає створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади, прийняття і реалізації державних програм розробки систем національних інформаційних ресурсів, загальнодоступних архівів інформаційних ресурсів;
- для бізнес-структур: підвищення рівня надання е-послуг для бізнесу, доступність законодавчої та нормативно-правової інформації он-лайн;
- для населення: підвищення рівня надання е-послуг для населення, доступність інформації щодо обговорення законопроектів он-лайн тощо.

Ймовірно, що саме відмінність фактичних цілей влади від заявлених провокує гальмування розвитку підприємництва, визначальними засобами формування якого сьогодні є інформація, управління та освітні процеси.

Таблиця 1. Повнота реалізації соціальних функцій суб'єктами управління в країнах з різним типом державного устрою

Функції	Країни з централізованою економікою і управлінням			Країни з економікою і системою управління, що реформуються			Країни з розвиненими ринковою економікою і місцевим самоврядуванням		
	Держава	Місцеві органи	Населення	Держава	Місцеві органи	Населення	Держава	Місцеві органи	Населення
1. Освіта	+	++	—	—	+++	—	—	++	++
2. Охорона здоров'я	+	++	—	—	+++	—	—	+	++
3. Культура і дозвілля	+	++	—	—	+++	—	—	+++	+
4. Зайнятість і ринок праці	++	—	—	+	++	—	—	++	+
5. Соціальний захист	+++	—	—	+	++	—	+	+++	—
6. Транспорт і зв'язок	+	++	—	—	+++	—	—	+	++
7. Підтримка ринкових структур і підприємництва	—	—	—	++	+	—	+	++	++

Джерело: складено за [5].

* (+++) функція практично в повному обсязі реалізується даним суб'єктом; (++) функція реалізується частково; (+) обсяг повноважень в рамках даної функції незначний; (—) повноваження з реалізації даної функції у суб'єкта практично відсутні.

В умовах децентралізаційних перетворень у процесі реалізації державного регулювання підприємництва провідну роль відіграють органи місцевого самоврядування. У потоці “бізнес-влада”, “бізнес-громадськість”, “влада-громадськість” важлива узгодженість у розвитку бізнес-потенціалу регіонів з соціокультурним та інформаційним потенціалом. Активна інформаційна діяльність між бізнесом і владою визначає їх як головних “гравців” в економічному та інформаційному просторі.

Література: 1. Постанова КМУ “Про затвердження Порядку сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади” від 12.05.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/976-2008-%D0%BF/ed20120312>
 2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.С. Воротін та ін. – К., Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.
 3. Авер'янов В.Б. Державне управління: теорія і практика : навч. посіб. / В.Б. Авер'янов, В.В. Цветков, Ю.С. Шемшученко. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 432 с.
 4. Стратегії розвитку України: теорія і практика : моногр. / О. Власюк, І. Базиліук, Я. Жаліло; за ред. О.С. Власюка. – К. : НІСД, 2002 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/strateg2/Titul,%20oborot_cnv.htm.
 5. Особенности организации регионального управления / А.И. Гаврилов [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/ru/stat_rab/book/Reg_ek_upr_Gavrilov/7-24.aspx.htm.



Дьяков О.В

аспірант кафедри економіки,
обліку і аудиту,

Дьякова Т.В

аспірант кафедри економіки,
обліку і аудиту,
ПВНЗ «Європейський університет»,
м. Київ, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ДЕФІНІЦІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Аналіз економічної літератури з економічної безпеки підприємства не дозволили визначити єдності у наукових підходах щодо визначення дефініції «економічна безпека підприємства» та механізму управління, що безумовно обумовлює необхідність теоретичного дослідження даної проблеми.

З метою систематизації досліджуваної дефініції пропонується провести теоретичний аналіз досліджуваної дефініції. Так, до сьогодні, економічна безпека підприємства розглядається з різних позицій.

Як стан захищеності діяльності підприємства економічну безпеку розглядають Д. Ковальов, Т. Сухорукова [5, с.48] та В. Ортинський [3] поєднуючись в тому, що це стан захищеності діяльності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також здатність пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. З позиції стану виробничої системи досліджують В. Тамбовцев [16] і З. Стаховяк [20], акцентуючи увагу на сукупності властивостей стану виробничої підсистеми економічної системи, яка забезпечувала б можливість досягнення цілей всієї системи. Як стан захищеності і життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних погроз визначають економічну безпеку підприємства В. Шликов [17] та О. Раздіна [15]. Проте, варто зазначити, що визначення цих науковців є скороченим визначенням даної дефініції зазначеної у енциклопедії економічної безпеки [4]. У енциклопедичних виданнях економічна безпека розглядається як стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів підприємства, при якому гарантується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток.

Дефініцію «економічна безпека підприємства, як стан ефективного використання ресурсів досліджують О. Грунін [2], Є. Олейнікова [11], акцентуючи увагу на стані найбільш ефективного використання ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому. Більш ширше визначення даного поняття дає В. Ортинський [3]: «... захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення».

Цікавою є позиція з якої розглядають економічну безпеку підприємства Г. Козаченко, В.Пономарьова, О.Ляшенко: «міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства» [6, с.87], проте, на наш погляд, складність визначення фінансових граней міри гармонізації ставлять під сумнів практичну частину визначення рівня економічної безпеки. Деякі чинники на конкретному відрізку часу можна вважати визначеними (наприклад, технічні характеристики основних фондів, чисельність працівників тощо). Інші деколи схильні до значних змін за відносно короткий проміжок часу (наприклад, коливання цін на продукцію, рівень попиту і пропозиції, рівень інвестиційної активності тощо). Ряд чинників не піддається точній кількісній оцінці [18, с.773].

На думку О.Гетьман економічна безпека підприємства – це такий стан справ на підприємстві, що визнається керівництвом і власником як задовільний (прийнятний, бажаний, цільовий) і може підтримуватись протягом визначеного часу [1, с. 251].

Отже, різні автори використовують різноманітні підходи щодо визначення дефініції «економічна безпека підприємства», але більшість з них єдині в тому, що керівництво підприємства повинно забезпечити ефективне використання ресурсів, задіяних для подолання загроз у досягненні цілей бізнесу, а також, що широкий спектр проблем, з якими пов'язана економічна безпека підприємства, потребує системного їхнього розподілу в підсистемах (складових) [14, с.245].

Крім того, на сучасному етапі в науковій літературі та в нормативних документах не існує єдиного розуміння поняття «безпека».

Є.Олейніков і Л.Омелянович, вважають, що безпека – стан і тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів соціуму і його структур від внутрішніх і зовнішніх загроз [13, с. 7; 12, с. 10]. Ліпкан В.А. характеризує безпеку «...як гарантовану конституційними, законодавчими і практичними заходами захищеність і забезпеченість життєво важливих інтересів об'єкта від зовнішніх і внутрішніх загроз» [8, с.57]; Нікіфоров П. та Кучерівська С., зазначають, що безпека – це поняття, яке стосується усіх сторін життя і діяльності людини та означає певний стан суспільства, при якому немає будь-яких загроз [9, с. 87]; Ожегов С. трактує безпеку як «стан, при якому не загрожує небезпека, є захист від небезпеки» [10, с. 47]; Конопльова І.А. вважає, що безпека – це поточна і перспективна захищеність суб'єкта від різноманітних загроз майнового і немайнового характеру [7, с. 11].

Отже, сучасні науковці під терміном «безпека» розуміють: стан діяльності, за якого з визначеною ймовірністю виключено прояв небезпек або ж відсутня надзвичайна небезпека; збалансований, за експертною оцінкою, стан людини, соціуму, держави, природних, антропогенних систем тощо; стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від зовнішньої та внутрішньої загрози, забезпечення, збереження чогось існуючого від небезпек, такий стан, коли цілком виключена небезпека будь-якого виду.

Аналіз літературних джерел довів, що більшість авторів розглядають «безпеку» враховуючи окремо певні моменти, що, на нашу думку, є важливими для формулювання даного поняття, зокрема: мінімальна небезпека; постійна зміна середовища та об'єкта; необхідність забезпечення діяльності (існування).

Але в цих визначеннях знайшли відображення деякі негативні позиції, що, на нашу думку, потребують вдосконалення. Основними з них є: трактування безпеки як повної відсутності загроз, що в реальному житті не може бути забезпечене; визначення стану об'єкта як constanta; формулювання стану об'єкта, при якому його необхідна діяльність спрямована на подолання загроз. Враховуючи зазначені зауваження нами пропонується розглядати безпеку як стан об'єкта, при якому досягається усунення або мінімізація впливу небезпек та загроз до прийняттого рівня й забезпечується здійснення необхідної діяльності (існування) та можливість розвитку.

Отже, на наш погляд, економічна безпека підприємства це такий стан, при якому всі види господарської діяльності підприємства (виходячи з положень розд. VI, VII ГК) можна вважати ефективними за всіма визначеними критеріями та показниками, що її обумовлюють.

Література: 1. Гетьман О.О. Економічна діагностика / О.О.Гетьман, В.М. Шаповал. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 307 с. 2. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации: учеб. пособие / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с. 3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін.]– К.: Правова єдність, 2009 . – 544 с. 4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін.]– К.: Правова єдність, 2009 . – 544 с. 5. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Ред.кол. С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. - Т.1 – Київ, Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с. 6. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова. // Экономика Украины. – 1998. –№ 10. – с. 48-51 7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення:

- монографія / Г. В. Козаченко, В.П. Понамарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
8. Коноплева И. А. Управление безопасностью и безопасность бизнеса: учебн. пос. для вузов / И. А. Коноплева, И. А. Богданов; под ред. И. А. Коноплевой. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 448 с.
9. Ліпкан В. А. Безпекознавство: навч. посібник / В. А. Ліпкан. – К.: Європ. ун-т, 2003.– 208 с.
10. Нікіфоров П. О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії/ П. О.Нікіфоров, С. С.Кучерівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С.86-90.
11. Ожегов С. И. Словарь русского языка [под ред. С. П. Обнорского]. – М.: Стереотип, 22-е изд. – М., 1990. – 1949 с.
12. Олейникова Е. А. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность): учеб. Пособие / Е.А. Олейникова. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. - 288 с.
13. Омелянович Л. О. Економічна безпека торговельного підприємства: монографія /Л. О. Омелянович, Г. Є. Долматова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
14. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность): учеб.-практ.пособие / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова [под.ред. Е. А. Олейников]. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
15. Пожуєва Т. О. Економічна безпека підприємства: категоріальний аналіз / Т. О. Пожуєва // Стратегія економічного розвитку України. - 2014. - № 35. - С. 242-249.
16. Раздина Е. В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития): дис. канд. экон. наук: 08.00.01. –М.,1998. – 164 с.
17. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений: [учеб. пособие] / В. Л. Тамбовцев – М.: Инфра-М, 2009. –160 с.
18. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия: [учеб. пособие] / В. В. Шлыков. – СПб.: "Алетейя", 1999. – 138с.
19. Экономика и организация производства [Текст] : учебное пособие / под ред. Ю. И.Трещевского, Л. П. Пидоймо. – Воронеж : Воронежский ос. ун-т, 2010. – 854 с.
20. Stachowiak Z. Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa: [podręczniki szkolne] / Z.Stachowiak – Akademia Obrony Narodowej, 2012. – 220 s.

Гадецька З.М.

кандидат технічних наук, доцент
кафедри економічної кібернетики

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,

Федорішин І.Є.

магістр спеціальності
«Економічна кібернетика»

м. Черкаси, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ІГОР ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ РИЗИКОМ

Важливу роль у системі управління ризиком відіграє правильний вибір заходів попередження і мінімізації ризику, які загалом визначають її ефективність. У результаті ґрунтовного якісного та кількісного аналізу особа яка приймає рішення (ОПР), спираючись на отримані дані, обирає засоби управління ризиком: уникнення, попередження, прийняття (збереження чи навіть збільшення), зниження ступеня ризику (оптимізація).

Метою роботи є застосування математичного апарату теорії ігор для прийняття рішень, в умовах ризику і невизначеності, на прикладі вирішення задачі оптимізації обсягу виробництва продукції харчової промисловості.

Методи зниження ступеня ризику можна поділити на зовнішні та внутрішні [1]. Зовнішні способи зниження ступеня ризику (передача ризику) свідчать про те, що менеджер передає відповідальність за економічний ризик (повністю чи частково) комусь іншому, прагне розподілити ризик серед головних суб'єктів, залучених до справи, або, наприклад, передати його страховій компанії. До внутрішніх способів оптимізації (зниження) ступеня ризику відносяться: лімітування; диверсифікація; створення запасів та резервів; здобуття додаткової інформації.

Підприємець у процесі своїх дій на ринку зобов'язаний вибрати стратегію, яка б дозволила йому зменшити ступінь ризику. Математичний апарат для вибору стратегії в конфліктних ситуаціях дає теорія ігор, яка дозволяє підприємцю чи менеджеру (ОПР)

краще розуміти конкурентну обстановку і звести до мінімуму ступінь ризику [2].

Під теорією ігор розуміють теорію математичних моделей та методів, пов'язаних з прийняттям раціональних рішень в умовах конфлікту та невизначеності. Широко відомою моделлю прийняття рішень в умовах невизначеності є статична модель, породжена теоретико-ігровою концепцією.

Згідно з концепцією теорії ігор ситуація прийняття рішень характеризується множиною $\{X; \Theta; F\}$, де X – множина рішень (стратегій) суб'єкта керування (1-го гравця), Θ – множина станів (стратегій) економічного середовища (ЕС) (2-го гравця), $F = \{f(x, \theta); x \in X; \theta \in \Theta\}$ – функціонал оцінювання (ФО), визначений на множині $X \times \Theta$ і такий, що набуває значення з простору R^1 (одновимірного простору), функція $f(x, \theta)$ – функція виграшу 1-го гравця (суб'єкта керування).

Для дослідження статистичних моделей в умовах невизначеності, конфліктності та зумовленого ними ризику використовують схему ігор з економічним середовищем. Під економічним середовищем, зазвичай, розуміють сукупність невизначених чинників (обсягу виробництва, попиту), які впливають на ефективність рішення, що приймається.

Коли множина стратегій суб'єкта керування $S = \{s_1; s_2; \dots; s_n\}$ та множина станів економічного середовища $\Theta = \{\theta_1; \theta_2; \dots; \theta_n\}$ є дискретними, функціонал оцінювання задається матрицею гри:

$$F = F\{f_{kj} : k = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n\} = \begin{matrix} & \theta_1 & \dots & \theta_j & \dots & \theta_n \\ \begin{matrix} s_1 \\ \dots \\ s_k \\ \dots \\ s_m \end{matrix} & \left(\begin{matrix} f_{11} & \dots & f_{1j} & \dots & f_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ f_{k1} & \dots & f_{kj} & \dots & f_{kn} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ f_{m1} & \dots & f_{mj} & \dots & f_{mn} \end{matrix} \right) \end{matrix} \quad (1.1)$$

елемент f_{kj} якої – це кількісна оцінка рішення (стратегії) $s_k \in S$ за умови, що середовище перебуває у стані $\theta_j \in \Theta$.

При цьому кожному рішенням s_k відповідає вектор оцінювання

$$F_k = \{f_{k1}; f_{k2}; \dots; f_{kn}\}, \quad k = 1, \dots, m. \quad (1.2)$$

Визначення функціонала оцінювання (платіжної матриці) у формі $F = F^+$ (позитивний інгредієнт) використовують для оптимізації таких категорій, як виграш, корисність, ефективність, прибуток, надійність, ймовірність удачі (ймовірність досягнення поставленої цілі) тощо. У формі $F = F^-$ (негативний інгредієнт) функціонал використовується для оптимізації таких категорій, як програш, втрати, ймовірність невдачі тощо [3].

Результати. Використовуючи математичний апарат теорії ігор була вирішена задача оптимізації обсягу виробництва продукції харчової промисловості, за допомогою мінімум стратегії оптимального вибору рішення.

Припустимо, що закрите акціонерне товариство «Верес» планує розширити свою діяльність і вийти на європейський ринок, для цього потрібно перейти від виробництва плодоовочевих консервів до розробки нових сортів овочів і рослин. Аналітичне відділення збуту продукції запропонувало три варіанти розвитку подій:

Стратегія А1. Відкрити спеціалізовану лабораторію в місті Каневі, недалеко від основних цехів компанії і шукати кваліфікованих фахівців в цьому ж місті.

Стратегія А2. Відкрити лабораторію в Каневі, але за умови запрошення команди спеціалістів з десяти осіб з Київського національного університету біоресурсів і природокористування України.

Стратегія А3 передбачає об'єднання пошуку десяти спеціалістів в Каневі і в Києві.

Фахівці з Канева, на думку експертів, можуть протягом року винайти і запатентувати 18 гібридів рослин, які принесуть на майбутній рік по 50 тис. грн. прибутку кожний і створити 10 нових ліній рослин, які принесуть по 20 тис. грн. прибутку кожний. Експерти також вважають, що в разі незлагодженої роботи колективу майбутній прибуток буде отриманий за створення 6 видів гібриду рослин, вартістю 50 тис. грн. кожний і 15 видів ліній рослин, вартістю 20 тис. грн.

Викладацький склад університету стверджує, що фахівці з Києва зможуть при злагодженій роботі розробити 24 види гібридів рослин, і 15 нових ліній рослин. В разі незлагодженої роботи команди буде створено лише 2 гібриди рослин і 10 нових ліній рослин. Визначимо план розвитку лабораторії та прибуток, отриманий від його реалізації.

Генеральний директор може скористуватись двома стратегіями – A1, A2. Якщо він скористатується першою стратегією то прибуток буде становити:

$$18 \cdot 50\,000 + 10 \cdot 20\,000 = 1\,100\,000 \text{ грн.};$$

Якщо скористатися першою стратегією, мінімальний прибуток становитиме:

$$6 \cdot 50\,000 + 15 \cdot 20\,000 = 600\,000 \text{ грн.};$$

Якщо скористатися другою стратегією то прибуток становитиме:

$$24 \cdot 50\,000 + 15 \cdot 20\,000 = 1\,500\,000 \text{ грн.};$$

Якщо скористатися другою стратегією, то мінімальний прибуток становитиме:

$$2 \cdot 50\,000 + 10 \cdot 20\,000 = 200\,000 \text{ грн.};$$

За результатами проведених розрахунків можна скласти матрицю прибутку (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця прибутку

Стратегії	B1	B2
A1	1 100 000	600 000
A2	200 000	1 500 000

Вибір оптимальної стратегії здійснюється за допомогою мінімак стратегії.

$$\alpha = \max(600\,000; 200\,000) = 600\,000 \text{ грн.}$$

$$\beta = \min(1\,100\,000; 1\,500\,000) = 1\,100\,000 \text{ грн.}$$

Таким чином, ціна гри знаходиться в діапазоні від 600 000 грн. до 1 100 000 грн. Мінімальний гарантований дохід спеціалізованої лабораторії складе 600 000 грн., Але можливий і дохід в 1 100 000 грн.

Визначимо план підприємства:

Ймовірність вибору стратегії A1 позначимо через x_1 , а ймовірність вибору стратегій A2 - через x_2 . Враховуючи, що $x_2 = 1 - x_1$, можемо записати:

$$(A_{11} - a_{12}) \cdot x_1 + a_{12} = (1\,100\,000 - 200\,000) \cdot x_1 + 200\,000 = 900\,000 x_1 + 200\,000;$$

$$(A_{21} - a_{22}) \cdot x_1 + a_{22} = (600\,000 - 1\,500\,000) \cdot x_1 + 1\,500\,000 = -900\,000 x_1 + 1\,500\,000;$$

$$1\,800\,000 x_1 = 1\,300\,000; \quad x_1 = 0,72; \quad x_2 = 0,28;$$

Отже, найкращим варіантом буде знайти 7 високоякісних фахівців у місті Канів та запросити 3 спеціалістів із столиці. Завдяки такій стратегії можна оптимізувати роботу лабораторії наступним чином:

$$0,7(18 \cdot 50\,000) + 0,7(10 \cdot 20\,000) + 0,3(24 \cdot 50\,000) + 0,3(15 \cdot 20\,000) = 1\,220\,000 \text{ грн.};$$

$$0,7(6 \cdot 50\,000) + 0,7(15 \cdot 20\,000) + 0,3(2 \cdot 50\,000) + 0,3(10 \cdot 20\,000) = 510\,000 \text{ грн.};$$

Максимальний гарантований дохід буде становити 1 220 000 грн., а мінімальний гарантований 510 000 грн.

Таким чином можливо збільшити можливий максимальний дохід. Завдяки теорії ігор можна легко і доступно скласти оптимальні плани випуску будь-якої продукції і легко мінімізувати ризики від зовнішніх несприятливих умов, як це було зроблено на прикладі підприємства «Верес». Теорія ігор також дозволяє прорахувати ймовірність настання певного ризику і якщо ймовірність буде надто високою – просто відмовитись від нього.

Література: 1. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.: ИЛ, 1960. – 708 с. 2. Вилкас Э. Й. Оптимальность в играх и решениях. – М.: Наука, 1990. – 256 с. 3. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечий; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.

Кирильєва Д.Д.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
*Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків, Україна*

УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ РАХУНКІВ В РОЗРІЗІ ВИТРАТ В ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ З ФУНКЦІЯМИ КЕЙТЕРИНГУ

В сучасних умовах господарювання управляти витратами та досягти успіху в галузі ресторанного бізнесу можна завдяки повноцінній та своєчасно-отриманій бухгалтерській інформації про операційні витрати тактичного або стратегічного характеру, яка безпосередньо використовується в процесі прийняття рішень. Внаслідок цього постає потреба у створенні всіх умов на підприємстві для організації та функціонування обліково-інформаційної системи, базовим елементом якої є управлінський облік. Для ведення управлінського обліку витрат необхідно використовувати внутрішні організаційні регламенти, одним з яких є Робочий план рахунків. Однак, сьогодні План рахунків, що розробляється та використовується в підприємствах ресторанного бізнесу не має чіткої управлінської орієнтації. Тому слід його структурувати таким чином, щоб мати змогу отримати інформацію про витрати в різних аналітичних розрізах, корисних як для прийняття рішень, так і для організації управлінського обліку відповідно вимог сучасних інформаційних технологій.

Мета – визначення підходів до побудови Плану рахунків для організації управлінського обліку витрат в підприємствах ресторанного бізнесу з функціями кейтерингу для прийняття рішень.

Організація управлінського обліку передбачає використання Робочого плану рахунків, структура якого будується за одноколовим (інтегрованим, моністичним) та двоколовим (автономним) принципом. Сутність кожного з принципів полягає у взаємозв'язку рахунків фінансового та управлінського обліку. Так, інтегрований підхід передбачає взаємозв'язок між рахунками фінансового та управлінського обліку, а автономний - виокремлення двох незалежних систем рахунків відповідно до цілей фінансового та управлінського обліку. На нашу думку, в кейтерингових підприємствах необхідно розробляти Робочий план рахунків, який задовольняє потреби організації як фінансового, так і управлінського обліку, бо побудова окремого плану рахунків для цілей останнього не є головною метою постановки обліку, а тільки засобом отримання та узагальнення інформації.

Керівникам підприємств ресторанного бізнесу потрібна обліково-аналітична інформація про витрати для прийняття управлінських рішень не тільки в цілому по підприємству, але й за окремими процесами їх діяльності. Тому нами була запропонована класифікація рахунків обліку витрат для організації управлінського обліку згідно процесам діяльності, характерним саме для цих підприємств (рис. 1).

Важливим етапом в організації управлінського обліку витрат є процес постачання сировини та купованих товарів, який призводить до виникнення транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ). Доречно, для ухвалення рішень щодо оптимізації витрат використовувати субрахунок 289 «Транспортно-заготівельні витрати» (в розрізі аналітичних ознак відповідно інформаційних вимог відповідальних осіб процесу постачання).



Рис. 1. Класифікація рахунків обліку витрат для організації управлінського обліку в підприємствах ресторанного бізнесу з функціями кейтерингу

Увагу слід привернути в управлінському обліку витрат процесу постачання і до формування інформації про логістичні витрати. В підприємствах ресторанного бізнесу до логістичних витрат слід відносити: витрати постачання сировини, витрати на доставку замовлення, а також витрати на перевезення клієнтів до місця проведення заходу та інші.

Однак, для обліку логістичних витрат в діючому Плані рахунків обліку окремого рахунку не має. Науковцем Ретою М.В., систематизовано та визначено три підходи до обліку логістичних витрат: перший підхід базується на пропозиціях введення нових рахунків бухгалтерського обліку; другий підхід ґрунтується на пропозиціях розширення або деталізації вже існуючих рахунків; третій підхід ґрунтується на пропозиціях обліковувати логістичні витрати на забалансових рахунках, ґрунтуючись їх за функціональним призначенням [1, 157-158]. Всі підходи з точки зору організації обліку логістичних витрат є цікавими і мають право на своє існування, однак, ми схилиємося до думки тих науковців, які для обліку та контролю логістичних витрат пропонують використовувати рахунок 29 «Логістичні витрати» з відкриттям відповідних субрахунків за процесами діяльності. Тобто, рахунок 29 «Логістичні» входить і до другої та третьої запропонованої групи рахунків).

Друга група рахунків витрат призначена для обліку процесу виробництва та його обслуговування, для якого пропонуємо використовувати базові рахунки - 23 «Виробництво» та 91 «Загальновиробничі витрати». Виокремлення витрат виробництва в підприємствах ресторанного бізнесу з функціями кейтерингу не є характерним для чинної системи обліку, однак погоджуємося з групою науковців, що «визначення витрат виробництва та обігу реалізується в межах управлінського обліку та є корисним під час розробки цінової політики підприємства, обґрунтування рішень щодо укрупнення господарюючого суб'єкта, зміни структури мережі закладів» [2, с. 248]. З точки зору формування асортименту (складу) продукції підприємства та отримання для цього необхідної інформації необхідно застосовувати рахунок 23 «Виробництво» в розрізі аналітичних ознак відповідно обідньої (основної) продукції (страви), напівфабрикатів, кондитерських та кулінарних виробів, продукції бару, кейтерингової послуги. Рахунок 91 «Загальновиробничі витрати» варто використовувати в підприємствах ресторанного бізнесу для обліку витрат на зарплатню кухарів, отримані комунальні послуги, оренду устаткування для кейтерингу, прокат столової білизни тощо. Оскільки підприємства ресторанного бізнесу займаються не тільки виробництвом продукції, а й ще надають послуги, то слід організувати облік загальновиробничих витрат при використанні субрахунків 911 «Витрати обслуговування процесу виробництва» та 912 «Витрати послуг».

Для обліку витрат процесу реалізації сьогодні використовують рахунки 90 «Собівартість реалізації», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут». Але, враховуючи специфіку діяльності досліджених підприємств слід витрати операційної діяльності поділяти на внутрішні (виникають в межах закладу) та зовнішні (виникають в межах виїзного кейтерингу), а за для цього слід в Плані рахунків до рахунку 93 «Витрати реалізації» рекомендуємо відкривати 931 «Витрати реалізації в межах закладу» й 932 «Витрати реалізації за межами закладу».

Запропонована класифікація рахунків для організації управлінського обліку в підприємств ресторанного бізнесу надасть можливість формувати План рахунків в розрізі витрат за такою структурою, яка дозволить отримувати та ефективно використовувати розгорнуту обліково-аналітичну інформацію в розрізі процесів діяльності для ухвалення господарських рішень керівником та окремими відповідальними особами.

Література: 1. Рета М.В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік/ М.В. Рета // Бізнес-Інформ. – 2012. – №8. – С. 155-158. 2. Власова Н.О., Краснокутська Н.С., Круглова О.А., Мілаш І.В. Економіка ресторанного господарства : Навч. посібн. – Харків : Світ книг, 2013. – 389 с.

Черненко А.Ф.

доктор экономических наук,
профессор кафедры финансового
менеджмента,

Шишкина А.В.

ассистент кафедры финансового
менеджмента,

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск, Российская Федерация*

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ВВЕДЕНИЯ ОБОБЩАЮЩИХ ТЕРМИНОВ «СКИДКОДАТЕЛЬ» И «СКИДКОПОЛУЧАТЕЛЬ»

В настоящее время предоставление скидок, с позиции Налогового кодекса РФ, признается только в рамках договоров купли-продажи и игнорируется при заключении любых других видов гражданско-правовых договоров. Это противоречит принципу равенства налогообложения и провоцирует возникновение ситуаций, в

которых участники договоров, не являющиеся продавцами, нелегально используют нормы законодательства, предназначенные для продавцов товаров, что существенно повышает риск наступления негативных налоговых последствий.

Цель – экономико-правовое обоснование введения обобщающих терминов «скидкодатель» и «скидкополучатель», а также формулирование определений указанных терминов и разработка рекомендации по их внедрению в законодательно-нормативную базу.

На практике чаще всего использование скидок предусматривается договорами купли-продажи, в том числе розничной купли-продажи и поставки товаров. Видимо, по этой причине в законодательно-нормативных документах упоминание о скидках обычно связано только с понятиями «продавец» и «покупатель».

Так, например, в пп. 19.1 п. 1 ст. 265 НК РФ [1] речь идет о скидке, предоставляемой продавцом покупателю. Ввиду того, что определения терминов «продавец» и «покупатель» непосредственно в НК РФ не содержатся, в соответствии с п. 1 ст. 11 НК РФ, указанные понятия должны применяться в том значении, в каком они используются в других отраслях законодательства Российской Федерации, в данном случае – в гражданском законодательстве.

Согласно п.1 ст. 454 ГК РФ [2], покупатель и продавец являются сторонами договора купли-продажи. Следовательно, принимая во внимание буквальное значение слов, содержащихся в вышеуказанном пункте ст. 265 НК РФ, при толковании нормы законодательства, в нем содержащейся, можно сделать вывод, что воспользоваться ей вправе исключительно продавец товаров. Но если указанную норму законодательства понимать в буквальном смысле, то ее нельзя применять при выполнении работ или оказании услуг.

Такая вышеприведенная формулировка норм, с точки зрения налогового законодательства, сужает круг применения скидок в предпринимательской деятельности и ограничивает его рамками оптовой и розничной торговли. В то же время, скидки имеют широкое применение и могут предусматриваться любыми гражданско-правовыми договорами. При этом на практике возникает следующая ситуация: применять скидки могут все желающие (согласно ГК РФ), а с точки зрения налоговых последствий, преимущества имеют только участники договоров купли-продажи, поскольку только им – продавцам – разрешено включать предоставленные скидки в состав расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль, и сокращать, таким образом, суммы указанного налога, подлежащие уплате в бюджет.

Очевидно, что такой подход противоречит принципу равенства налогообложения, поэтому в настоящее время Минфин РФ, по-прежнему считая это положение Налогового кодекса правом продавца, все же не возражает против того, чтобы подобные скидки, предоставляемые участниками сделок в рамках иных видов договоров, отличных от купли-продажи, включались ими в состав внереализационных расходов при расчете налогооблагаемой прибыли на основании пп. 20 п. 1 ст. 265 НК РФ (письмо Минфина РФ №03-03-06/1/40 [3]).

Однако, кроме НК, существуют и иные документы, для которых рассматриваемая проблема остается актуальной. Оказавшись в аналогичной ситуации с содержанием других документов, хозяйствующие субъекты, полагая, что положения таких документов распространяются не только на продавцов и покупателей, но и «по умолчанию» – на участников иных видов гражданско-правовых договоров (несмотря на то, что они носят другие названия), на свой риск все же применяют их при использовании операций со скидками в рамках договоров, отличных от купли-продажи. И вопрос о правомерности таких действий остается открытым.

Описанная ситуация возникла давно, и ее неразрешенное состояние по настоящее время ни для кого не секрет: ни для представителей власти, ни для рядовых пользователей, ни для научных сотрудников. Например, Семенихин В.В. указал на эту проблему в [4]. Однако ее решение до сих пор не предложено. Таким образом, возникает необходимость, обусловленная практической потребностью

решить обозначенную проблему. Сделать это можно, приведя в соответствие содержание норм законодательства принципу равенства хозяйствующих субъектов в отношении налогообложения и по другим основаниям.

В связи с тем, что, в зависимости от вида договора, стороны имеют свои наименования, например, «арендатор» и «арендодатель», «исполнитель» и «заказчик», «принципал» и «агент» и т.д., для решения вышеуказанной проблемы (для целей бухгалтерского учета и налогообложения операций со скидками) и уменьшения множественности терминов, необходимо ввести их некоторое обобщение.

Так, по аналогии с ГК РФ, и исходя из сущности этих обобщающих понятий, назовем «скидкополучателем» сторону любого гражданско-правового договора, которая воспользовалась или имеет намерение воспользоваться предоставленным ей правом получить скидку в размере и на условиях, предусмотренным этим договором. Скидкополучателем могут быть: покупатель, арендатор, наниматель, заказчик, субподрядчик, поклажедержатель, принципал и т.д.

«Скидкодатель» назовем сторону любого гражданско-правового договора, которая изъявила намерение, фактически предоставила или приняла на себя обязательство предоставить скидку скидкополучателю при выполнении им условий, предусмотренных этим договором. Согласно ГК РФ, скидкодатель могут быть: продавец, арендодатель, наймодатель, подрядчик, исполнитель, хранитель, агент и т.д.

В решении стать скидкодатель или отказаться от предоставления скидок сторона – потенциальная участница сделки – свободна только до заключения сделки. С момента подписания договора, предусматривающего возможность применения скидок, предоставить скидку при определенных условиях становится обязанностью скидкодателя.

В решении стать скидкополучателем или отказаться от скидки, в силу подписанного договора, является правом стороны-участницы сделки, которым она распоряжается по своему усмотрению. Однако право требования скидки возникает у скидкополучателя только при наступлении обстоятельств, указанных в договоре.

Интерес скидкополучателя в использовании скидки очевиден: ему предоставляется возможность, выполнив необходимые условия договора, приобрести товар (или другой вид актива, работу, услугу) по более выгодной цене. Интерес скидкодателя заключается в том, что с помощью предоставления скидок он может решать конкретные управленческие задачи, направленные на повышение эффективности своей деятельности. Например, существует множество видов скидок, предоставление которых позволяет скидкодателю не только привлекать новых и удерживать старых клиентов, превращая их в постоянных, но и ускорять оплату отгруженной готовой продукции (товаров и других активов, оказанных услуг, выполненных работ); уменьшать инфляционные убытки от продаж; стимулировать несезонные покупки и т.д.

Однако, для успешного решения рассматриваемой проблемы, недостаточно просто ввести обобщающие понятия и предложить их трактовку для целей бухгалтерского учета и налогообложения операций со скидками, – их необходимо закрепить законодательно. По мнению авторов, это уместно сделать в списке терминов, используемых в НК РФ, приведенных в ст. 11 указанного кодекса.

Разработка и закрепление на законодательном уровне обобщающих понятий «скидкодатель» и «скидкополучатель» позволит официально признать законность применения скидок не только в торговле, но и при осуществлении любого другого вида предпринимательской деятельности; легализовать использование существующих норм НК и других документов участниками сделок, отличными от продавцов и покупателей; привести в соответствие нормы гражданского и налогового законодательства; соблюсти принцип равенства хозяйствующих субъектов.

Литература: 1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая: Федеральный закон от 31.07.1998 №146-ФЗ, часть вторая: Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ.

URL: <http://www.garant.ru>. 2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая от 26.01.1996 №14-ФЗ. URL: <http://www.garant.ru>. 3. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 31.01.2011 № 03-03-06/1/40. URL: <http://www.garant.ru>. 4. Семенихин В.В. Налог на прибыль организаций, доходы и расходы. М.: РОСБУХ, 2012. 1313 с.

Макогон І.І.

головний економіст-фінансист відділу прогнозування акцизного податку, митних та інших платежів управління прогнозування доходів Департаменту податкової, митної політики та методології бухгалтерського обліку
*Міністерство фінансів України,
м. Київ, Україна*

ЗАВДАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ СЕКТОРОМ

Модернізація вітчизняної економіки, яка здійснюється в останні роки, вимагає комплексного підходу, що дозволить враховувати спектр різноманітних явищ і процесів, що становлять трансформаційний період. Вивчення цих процесів, їх узагальнення та систематизація спрямовано на підвищення ефективності соціально-економічних перетворень, у тому числі щодо державного сектору.

Для успішного вирішення завдання підвищення ефективності механізму управління державним сектором необхідно сформуванню науково обґрунтовану стратегію, яка передбачає узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання і державних структур. Крім того, важливим аспектом є ефективне управління на основі принципів сталого, довгострокового підходу. Зазначене свідчить про актуальність даних питань.

Мета дослідження полягає у визначенні проблем та обґрунтуванні завдань удосконалення механізму управління державним сектором.

На даний час державний сектор в Україні характеризується наступними рисами: недосконалістю структури та організаційно-правових форм господарювання; низькими показниками ефективності функціонування суб'єктів господарювання та доходності активів; розпорошеністю і неузгодженістю функцій управління між окремими органами; недостатньо високою якістю управління як щодо уповноважених органів управління, так і менеджменту суб'єктів господарювання [1,2].

Недостатній рівень ефективності механізму управління державним сектором в Україні в першу чергу пов'язаний з неузгодженістю рішень щодо проведення економічних та інституційних реформ, недостатньою розвиненістю механізмів залучення інвестицій та впровадження інновацій, низьким рівнем виробничого та людського потенціалу. Зазначені явища негативно вплинули на формування суспільної ідеології, яка передбачає не однозначність розуміння процесів реформування державного сектору економіки. При цьому необхідно зазначити, що складність реформування державного сектору обумовлюється відсутністю в історичному минулому ринкового досвіду господарювання. Крім того, досі відсутні передумови для взаємного ефективного партнерства державного і приватного секторів економіки щодо стимулювання розвитку добросовісної конкуренції.

Важливим питанням на даний час є проведення оцінки реалізації різних програм та стратегій, що визначають пріоритети державної політики щодо реформування державного сектору. Разом з тим, зазначена оцінка повинна спиратися на аналіз усього комплексу зусиль, які вживаються органами державної влади та місцевого самоврядування з метою гармонізації та забезпечення цілеспрямованості зусиль для досягнення поставлених цілей. Державна політика насамперед повинна спрямовуватися на стабілізацію економічної ситуації в країні та впливу інституційних чинників на економічні процеси [3].

Аналіз реформування та функціонування державного сектору в Україні свідчить про те, що не відбулося корінного перелому в його розвитку. Підвищення ефективності механізму управління державним сектором та його оптимізація зіткнулися з рядом проблем. Основними причинами є: загальна макроекономічна нестабільність; низькі темпи та перекося в процесі реформування власності; відсутність належного нормативно-правового забезпечення у даній сфері; обмеженість кредитних ресурсів; відсутність дієвої цілеспрямованої державної політики щодо оптимізації державного сектору.

Таким чином в Україні не сформувалася ефективна система відносин власності, яка забезпечила б оптимальне використання національного економічного потенціалу та сприяла б досягненню цілей і виконанню завдань соціально-економічного розвитку країни. У контексті реформування економічних відносин важливими завданнями були й залишаються визначення меж втручання держави в економіку, забезпечення оптимальних розмірів і змісту державного сектора економіки. Плюралізм відносин власності, сукупність нових інститутів та правових механізмів господарювання вимагає впровадження таких форм і методів функціонування державної власності, які б, не змінюючи її державної сутності, не суперечили ринковим засадам розвитку вітчизняної економіки.

В рамках поступових еволюційних перетворень формування інституційного середовища процеси реформування державного сектору можуть бути прискорені, якщо в методичному плані чітко визначатимуться завдання та шляхи їх реалізації щодо удосконалення механізму управління державним сектором, що надасть можливість кожній формі власності зайняти своє місце в економічному житті суспільства.

Література: 1. Державний сектор і функції держави у період кризи / О.Й.Пасхавер, Л.Т. Верховодова, О.М. Кошик, К.М. Агеєва, Д.П. Згортюк. – Київ : СПД Моляр С.В., 2009. – 130 с. 2. Реформування відносин власності в Україні [Текст] / ред. О. Ю. Рудченко, С. Ю. Ледомська ; Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Фонд держ. майна України. – К. : КФ ДП НДЕІ, 2004. – 502 с. 3. Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 року «Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>

Демянчук М.А.,
кандидат економічних наук, старший
преподаватель кафедри економіки и
моделирования рыночных отношений
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
г. Одесса, Украина

Белякова И.Р.,
студентка 3 курса направления
подготовки «Финансы и кредит»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ УКРАИНЫ

Исследование инвестиционной деятельности банков в условиях рыночной экономики вызвано потребностями функционирования экономических субъектов, необходимостью нахождения альтернативных источников и привлечения их в реальный сектор экономики с целью модернизации предприятий и развития национальной экономики.

Значительный вклад в развитие теории банковской инвестиционной деятельности сделали Вовчак О.Д., Денисенко М.П., Луцив Б., Мороз А.М., Пересада А.А., Реверчук С.К и другие. Однако необходимым является постоянное и системное изучение вопроса инвестиционной деятельности банков и важности инвестиционных операций для экономики банков и государства, что и является целью работы.

В современных условиях в Украине важное значение приобретает банковская инвестиционная деятельность. Развитие экономики Украины, последовательный рост и эффективная деятельность всех ее отраслей требуют активизации инвестиционного процесса в стране. Инвестиционная деятельность банков имеет существенное значение как для экономики страны в целом, так и для собственно банковских учреждений.

Инвестиционная деятельность банка на его уровне, как хозяйствующего субъекта, направляется на получение и приумножения им доходов. Инвестиционная деятельность банков как финансовых институтов, выполняющих посреднические функции, заключается в достижении прироста всего общественного капитала, содействию расширенному воспроизводству.

Существует множество определений термину «инвестиции». Наиболее распространенным является то, что инвестиции - это часть финансовых ресурсов в форме их долгосрочных вложений (капитала) [3]. В наиболее общем смысле с точки зрения экономической теории инвестиции представляют собой вложения капитала с целью последующего его увеличения [5]. В макроэкономике инвестиции являются частью совокупных расходов, состоящие из расходов на новые средства производства (производственные или финансовые инвестиции), инвестиций в новое жилье и прирост товарных запасов [1]. Инвестиции - это часть ВВП, потребленная в текущем периоде, которая обеспечивает прирост капитала в экономике [3]. В микроэкономике инвестиции - это процесс образования нового капитала [1]. В финансовой теории под инвестициями понимают приобретение реальных или финансовых активов, то есть это сегодняшние затраты, целью которых является получение будущих выгод [1]. То есть инвестиции можно рассматривать как долгосрочное вложение капитала в любую отрасль экономики с целью получения дохода или прибыли или в любую текущую деятельность.

Хотелось бы отметить, что инвестиционная деятельность в Украине реализуется с помощью отлаженной системы финансовых институтов, однако ключевую роль здесь играет банковская система. Она находится в постоянном развитии и предлагает новые виды финансовых услуг, побуждающие к активному взаимодействию между собой финансовых институтов, представителей реального и финансового секторов экономики и способствует тем самым активизации предпринимательской деятельности и развития экономики в стране.

По состоянию на 01.01.2015 в Государственном реестре банков зарегистрировано 182 банка, из которых 162 банка имеют банковскую лицензию (в том числе три государственных - АО "Ощадбанк", АО "Укрэксимбанк", ПАО "Госзембанк") и один (АО "Родовид Банк") - лицензию санационного банка. Количество банков с участием иностранного капитала, которые действуют в Украине, увеличилось на два банка и составило 51 банк, из которых 19 банков - со 100% иностранным капиталом. Банки имеют 133 действующих филиалов (из 141 зарегистрированных), 15 245 отделений банков и 14 представительств украинских банков, из которых семь - на территории Украины. К концу 2014 года в Украине действует 14 банковских групп, в том числе две из них были признаны в 2014 году [2].

Больше всего банков расположено в развитых промышленных регионах Украины. В г. Киеве и Киевской области сосредоточено 71% от общего количества банковских учреждений. В Днепропетровской, Донецкой, Одесской областях в целом действует почти 16% от общего количества банков. Такая концентрация объясняется прежде всего тем, что указанные регионы являются наиболее развитыми промышленными регионами Украины и имеют достаточно высокий инвестиционный рейтинг.

На сегодняшний день основной формой банковских инвестиций являются финансовые инвестиции и вложения капитала в приобретение нематериальных активов, при этом большинство банков недостаточно инвестируют реальный сектор экономики Украины, что обусловлено их неготовностью предоставлять значительные и долгосрочные кредиты, неустойчивостью функционирования производственным предприятий, отсутствием реальных структурных преобразований в отечественной экономике, а затем - высокими рисками.

Аналізуючи структуру інвестиційно-кредитного портфеля першої десятки банків України (табл. 1) можна зробити висновок, що більшість інвестицій банків здійснюється в формі кредитів.

Таблиця 1. Структура кредитно-інвестиційного портфеля України по станом на 01.10.2015 г. (млн. грн.)

№ п/п	Банк	Кредитно-інвестиційний портфель	Удельний вес (%)	в том числе					
				Межбанковские кредиты	Резерв под задолженностью банков	Кредиты юридическим лицам	Кредиты физическим лицам	Резерв под задолженности клиентов	Ценные бумаги
	ВСЕГО	596171,21	100	302,28	89,79	69 230,70	10267,40	83200,04	1460,66
1	ПриватБанк	168997,93	28,35	2913,32	29,50	157157,38	30479,00	23103,73	581,47
2	Ощадбанк	109881,22	18,43	599,49	433,95	89214,01	5050,77	35696,65	51147,55
3	Сбербанк России	47290,81	7,93	0,00	0,00	51039,94	983,02	8671,870	3939,71
4	Промінвестбанк	42307,39	7,10	0,00	0,00	50858,78	109,90	12539,45	3878,16
5	Альфа-Банк	29596,85	4,96	2461,38	150,95	25381,98	5968,10	6762,475	2698,81
6	Райффайзен Банк Аваль	26799,84	4,50	699,46	8,64	24586,99	16189,89	22293,40	7625,56
7	UniCredit Bank	22321,50	3,74	1291,65	12,91	21859,06	19680,99	22147,69	1650,41
8	ОТР банк	16127,47	2,71	86,11	15,00	11964,24	8077,06	5818,05	1833,10
9	ING Bank Україна	12424,00	2,08	8,05	8,65	11437,54	66,96	879,96	1800,06
10	Південний	11798,24	1,98	189,99	38,12	12094,66	426,73	880,95	5,92

Источник: составлено по данным [4].

Аналізуючи дані табл. 1 можна сказати, що найбільший об'єм засобів в цінні папери серед інших банків вніс Ощадбанк (51147,557 млн. грн.), друге місце займає Райффайзен банк Аваль (7625,569 млн. грн.), на третьому місці Сбербанк Росії (3939,716 млн. грн.).

Інші банки, які увійшли в десятку так само мають великий об'єм засобів, які вкладені в цінні папери і мають достатньо високий рівень інвестиційної активності. Українські банки більшу частину своїх засобів направляють в кредитну діяльність.

Таким чином, до основних причин низької ефективності банківської системи і її інвестиційної складової можна віднести: недостатність ресурсів для проведення інвестиційних операцій; бажання банків максимізувати віддачу підвищенням процентної ставки по кредитах; високі вимоги банків до забезпеченості інвестиційних кредитів; непрозорість ринку капіталу; недовіра до банків з боку клієнтів; неідеальність законодавства; низька ліквідність вторинного ринку цінних паперів; недостатнє кількість платієздатних позичальників.

Аналіз діяльності основних учасників інвестиційного ринку України показує, що для рішення проблеми інтенсифікації інвестиційних процесів в Україні необхідно, з однієї сторони, концентрація ресурсів і капіталу, а з іншої – створення інфраструктури для багатоканального диверсифікованого ринку залучення інвестицій.

Література: Боярко І.М., Гриценко Л.Л. Інвестиційний аналіз: Учебне посібник.- К: Центр навчальної літератури, 2011. – 400с. Годовий звіт Національного банку України по 2014 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> Майорова Т.В.

Инвестиционная деятельность. – Центр учебной литературы, 2009. – 472 Официальный сайт Украинской ассоциации банков [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://aub.org.ua/>
Удалик О.О. Управление инвестиционной деятельностью промышленного предприятия. Учебное пособие. – К.: Центр учебной литературы, 2006.

Черненко А.Ф.

доктор экономических наук, профессор
кафедры финансового менеджмента,
*Южно-Уральский государственный
университет,
г. Челябинск, Россия*

Онокой Т.Ю.

главный специалист финансово-
экономического управления,
*ФГУП «Центральный научно-
исследовательский институт химии и
механики»,
г. Москва, Россия*

ОТЧЕТНОСТЬ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В советский период существовало понятие «фондов развития производства», используемых для приобретения нового оборудования, техническое перевооружение предприятия. Утратившая силу Инструкция к Плану счетов 1985 года определяла хранение средств такого фонда в банке на специальном счете. Однако потребность хозяйствующих субъектов в расширенном воспроизводстве, обновлении материально-технической базы, финансировании проектов социального и инновационного значения за счет собственных средств является актуальной и на сегодняшний день.

Цель - систематизировать учет использования средств, направленных в фонды предприятия, конкретизировать шаги реализации в практической деятельности единой структуры плановых и фактических данных по фондам, обеспечить оперативность и аналитичность информации.

Практическую потребность в учете и анализе структуры использования собственных средств на фоне существующего нормативно-методического «вакуума», предприятия компенсируют в плоскости управленческого учета.

Нормативные условия и регламент формирования фондов предприятия и их структуру рассмотрим на примере предприятия оборонно-промышленного комплекса (официальный сайт: spiihm.ru), основным видом деятельности которого являются научно-технические разработки. Уставом определено наличие фондов, установлена их структура и лимиты. Рассмотрим более подробно целевое значение создания каждого из фондов (кроме резервного).

Средства социального фонда используются на проекты, позволяющие улучшить социально-экономическую защищенность сотрудников предприятия. Например, материальная помощь, дотации на отдых и лечение сотрудников предприятия и членов их семей. Регламент использования социального фонда определяется решениями руководства по конкретному случаю и условиями коллективного договора, существующего на предприятии.

Средства жилищного фонда используются для улучшения жилищных условий сотрудников. Распределение средств жилищного фонда осуществляется на основании решения специальной комиссии предприятия.

Фонд материального поощрения работников используется для материального стимулирования сотрудников, повышения уровня их благосостояния. Например, на выплату вознаграждений по итогам завершенных проектов, премии по итогам года, выплаты к праздничным датам. Решение о выплатах из принимается руководством, исходя из финансовой ситуации на предприятии.

Фонд развития производства используется на техническое и технологическое перевооружение предприятия. Он является единственным фондом, который

формируется из двух источников: чистой прибыли и суммы амортизационных отчислений, фактически сложившейся по итогам отчетного года. Объем амортизационных отчислений, направленных в фонд развития производства, определяется вышестоящей ведомственной организацией в ходе ежегодной балансовой комиссии. Деятельность государственной ведомственной структуры, контролирующей деятельность предприятия, сравнима с функциями собственника акционерного общества.

Наличие плановых лимитов использования фондов предприятия определяет необходимость организации их учета. Разработанный авторами мультипроектный метод учета денежного потока [1, 2] позволяет реализовать в практической деятельности учет использования фондов предприятия, обладающий необходимым аналитическим потенциалом. Отражение использования фондов формируется на базе единой информационной основы бухгалтерского и управленческого учета, позволяющей реализовать преемственность плановых и фактических данных. Последовательность действий при применении мультипроектного метода является универсальной. Организация учета использования фондов предприятия состоит из следующих шагов:

1) разработка классификации хозяйственных операций и «облика» аналитических признаков операций, отражающих использование средств по фондам. На этом этапе формируется состав аналитических признаков хозяйственных операций для отражения использования средств по каждому фонду. Количество признаков хозяйственных операций должно соответствовать основным аналитическим «разрезам».

Исходя из практического опыта применения метода, целесообразно использовать аналитические признаки, отражающие принадлежность операции:

- к фонду (являются обязательными для дальнейшего применения метода). Например, для социального фонда – «соц» и т.п. Аналитический признак, идентифицирующий принадлежность к фонду, является обязательным, определяет структурное положение операции в учете;

- к направлению или виду использования. Например, содержать информацию о наименовании или номере проекта, финансируемого предприятием из собственных средств;

- к структурному подразделению предприятия, ответственному за использование средств.

2) установление формата отражения использования фондов предприятия на уровне справочника движения денежных средств в РСБУ. На данном этапе определяется перечень объектов учета, которые являются статьями справочника движения денежных средств – структурными объектами в контексте применения мультипроектного метода. Целесообразно использование наиболее прозрачного варианта архитектуры справочника в системе учета, при которой каждому фонду предприятия соответствует отдельная статья справочника движения денежных средств. Например, «фонд развития производства», «жилищный фонд», «социальный фонд», «фонд материального поощрения работников».

На рис. 1 представлены объекты учета денежного потока, при котором показатель структурных объектов формируется на основе хозяйственных операций, дополненных аналитическими признаками прямых операционных объектов.

3) установление соответствия операций по использованию собственных средств предприятия и статей справочника движения денежных средств на основе информации, содержащейся в аналитических признаках. Информативность аналитического признака хозяйственной операции по использованию фондов обеспечивается отражением принадлежности:

- к структурному объекту – фонду использования средств;

- к прямым операционным объектам: направлению использования (или проекту) и структурному подразделению предприятия – инициатору (или потребителю) расходов.

В рамках системы управленческого учета предприятия необходимо установить перечень и формат структурных и прямых операционных аналитических признаков хозяйственных операций.



Рис. 1. Фонды предприятия, как объекты учета денежного потока, при применении мультипроектного метода

Система учета использования фондов предприятия, созданная на основе мультипроектного метода, является универсальной для широкого круга предприятий и позволяет реализовать единую структуру фактических бухгалтерских данных и отчетных управленческих форм, оперативный учет и контроль денежных потоков в разрезе фондов с детализацией по направлениям использования и структурным подразделениям, ответственным за исполнение проектов. Реализация единой структуры фактических и плановых данных обеспечивает «скользящий» характер данных. Использование в практической деятельности учетных регистров, созданных на основе мультипроектного метода, формирует методическую и организационную основу автоматизации процессов учета.

Литература: 1. Черненко А.Ф., Онокой Т.Ю. Совершенствование учета денежного потока на основе мультипроектного метода // *Международный бухгалтерский учет*. 2014. №32. 2014. С. 13–26. 2. Черненко А.Ф., Онокой Т.Ю. Мультипроектный метод учета денежного потока [Электронный ресурс] // *Современные технологии управления*. 2014. №10. Режим доступа: <http://sovman.ru/all-numbers/archive-2014/october2014/item/300-multidesign-method-of-the-account-of-a-money-flow.html>.

Трофименко Г.С.

кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної інформатики
*Національна металургійна академія України,
 м. Дніпропетровськ, Україна*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА

Інноваційна діяльність України у галузі будівництва є складним процесом формування та трансформації нових ідей та знань. Визначення та урахування особливостей функціонування будівництва в специфічних умовах функціонування нашої держави є неодмінною складовою для забезпечення ефективності економічної стратегії щодо розвитку будівничої галузі в цілому. Саме тому виважена стимулююча політика України в сфері інновацій у галузі будівництва є особливо важливою складовою для її ресурсодефіцитної економіки.

Метою є проведення аналізу інноваційної діяльності у галузі будівництва в Україні, формування напрямів розвитку інноваційного ринку для ефективного функціонування даної галузі.

В економіці держави будівельна галузь займає важливе місце, оскільки може створювати основні фонди як виробничого, так і невиробничого характеру для діяльності всіх галузей національної економіки, забезпечуючи при цьому як побутові, так і соціально-культурні потреби населення, сприяючи створенню нових робочих місць та реалізуючи продукцію інших галузей народного господарства, що споживаються ними в процесі будівництва, як основного виду діяльності. Однак ефективність функціонування галузі будівництва здебільше залежить від державної політики, яка має її підтримувати та регулювати, створювати сприятливе інформаційне забезпечення та нормативно-правову базу оптимального податкового навантаження [1].

Основним законодавчим документом, що регламентує інноваційну діяльність в Україні є Закон України «Про інноваційну діяльність», в якому визначені економічні, правові та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлені форми стимулювання державою інноваційних процесів, що спрямовані на підтримку розвитку економіки держави інноваційним шляхом [2].

Паралельно із регулюванням діючого виробництва та промисловості державою здійснюється регулювання інноваційної діяльності. Так, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, що включають в себе фундаментальні та прикладні дослідження, розробки, а також науково-технічні послуги за останні роки збільшився майже в десять разів і становив на 2014 рік 10951 млн. грн., рис. 1. В середньому щорічний приріст обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт з 1996 до 2014 рік становив 14%, про що свідчить зображена на рис. 1 лінія тренду, яка носить позитивний характер та має високий рівень достовірності (коефіцієнт детермінації), який дорівнює 97%.

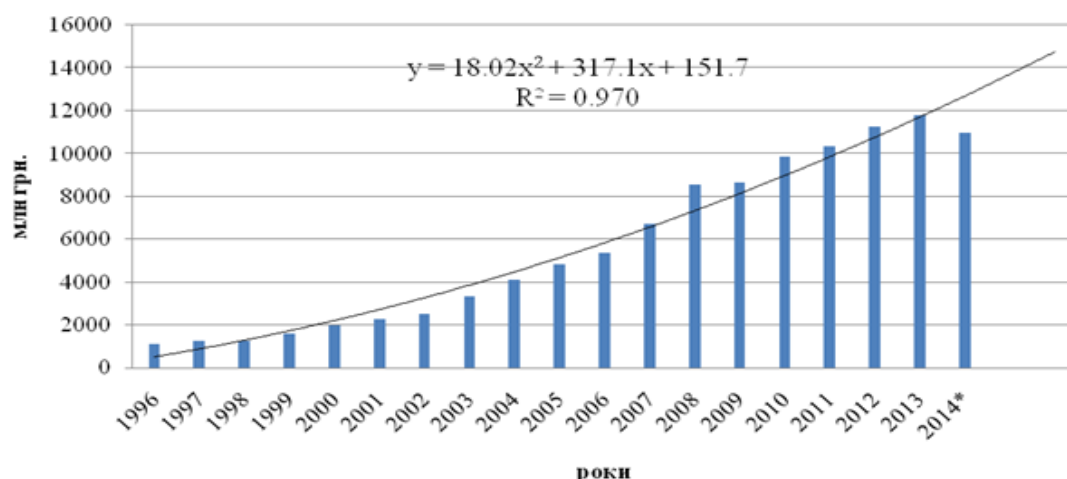


Рис. 1. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт
Джерело: Розроблено автором за матеріалами [3]

Роль уряду залишається ключовою при формуванні нових підходів щодо розвитку економіки, оскільки, основним джерелом фінансування інноваційного розвитку є державний бюджет.

Для будівельної галузі України на сьогодні все більш актуальною стає інноваційна стратегія, яка визначає шлях соціально-економічних перетворень.

Розвиток інноваційної діяльності в країні потребує перш за все впровадження інновацій на промислових підприємствах, що наразі відбувається достатньо повільно. За останні роки економічний стан в Україні набуває уповільнених темпів щодо використання наукових розробок у процесі розвитку будівництва, що сприяло значному технологічному відставанню будівництва від розвинених країн. У табл. 1 наведені дані щодо інноваційної діяльності у галузі будівництва в Україні за 2010-2012 роки.

Так, кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи у будівництві у порівнянні 2011 року та 2010 роком зменшилася на 8,7%, а кількість

виконаних наукових та науково-технічних робіт скоротилася у 2012 році на 15,7%, що пояснюється і скороченням фінансування наукових та науково-технічних робіт у будівництві на 1% та за рахунок державного бюджету на 7,7%. Це свідчить про достатньо нестабільну динаміку інноваційної діяльності підприємств та недостатню підтримку їх розвитку з боку держави.

Таблиця 1. Інноваційна діяльність у галузі будівництва в Україні за 2010-2012 роки

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	Відхилення, %	
				2011 від 2010	2012 від 2011
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи у будівництві, од.	46	42	43	-8,7	2,4
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, од.	4289	4435	3740	3,4	-15,7
Обсяг науково-технічних робіт, виконаними власними силами наукових організацій будівництва та архітектури, млн. грн.	241,8	274,5	280,4	13,5	2,1
Фінансування наукових та науково-технічних робіт у будівництві всього, млн. грн.	253,8	261,5	259,01	3,0	-1,0
у тому числі: за рахунок державного бюджету, млн. грн.	67,8	73,8	68,11	8,8	-7,7

Джерело: складено автором за матеріалами [4]

До основних перешкод інноваційного розвитку підприємств у галузі будівництва України можна віднести: слабка зацікавленість фінансування з боку держави, а також фінансових установ та інвесторів; недостатнє фінансування наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок; недостатній рівень планування інноваційного процесу на підприємствах; недосконалість та непрозорість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності [5].

Наразі, темпи розвитку інноваційного ринку будівельної галузі носять повільний характер, та мають багато недоліків, таких як безсистемність визначення замовників та споживачів виконаних розробок, неринковий характер при формуванні цін, відсутність аукціонних торгів інноваційними проектами та розробками, відсутність інноваційних бірж та ефективної реклами, дефіцит маркетингових досліджень щодо інновацій у даній галузі, достатньо низька питома вага витрат на інноваційну діяльність у капіталовкладеннях будівельної галузі, недостатня розвиненість науково-технічної бази, слабка державна підтримка розвитку інноваційної діяльності у будівництві тощо.

Для прискорення темпів розвитку інноваційного ринку, а також її ефективного функціонування у галузі будівництва необхідна реалізація цілого спектра заходів [6]:

- забезпечення фінансування ресурсами найбільш пріоритетних напрямів наукових розробок;
- підвищення інвестиційної активності та розширення джерел фінансування на з спеціальних цільових, венчурних фондів;
- формування дієвих механізмів державного стимулювання ефективного використання як приватних, так й іноземних інвестицій у наукоємні галузі, у пріоритетні науково-технічні розробки;
- зниження рівня імпортозалежності економіки;
- розвиток та розширення форм інфраструктури інноваційного ринку: технополіси, технопарки, наукові центри, бізнес-інкубатори, використання можливостей малого та середнього бізнесу, торговельні інноваційні біржі тощо.

Розвиток та підтримка інноваційного типу економічного розвитку створить сприятливі умови для посилення економічної потужності країни та її перспективи на світовому ринку.

У статті проведено аналіз аналізу інноваційної діяльності у галузі будівництва в Україні, визначені основні перешкоди щодо інноваційного розвитку підприємств у даній, а також сформовані напрями розвитку інноваційного ринку для ефективного функціонування даної галузі. Також акцентовано увагу на тому, що державне регулювання інноваційного ринку будівельної галузі має максимально гармонізувати законодавство України до міжнародних норм та стандартів, прийнятих в розвинутих країнах світу, створюючи сприятливі умови для підприємств у даній галузі, які впроваджують інновації у виробництві.

Література: 1. Економіка будівельного комплексу: Економічне обґрунтування і реалізація інвестиційних проектів; навч. посіб. – Томськ: Вид-во Томськ. держ. архіт.-будує. ун-ту, 2003. – 239 с. 2. Закон України «Про інноваційну діяльність»: Закон України: [затв. 04.07.2002 № 40-IV], [Електронний ресурс]: Відомості Верховної Ради України. – 2002. – ст.266. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. 3. Виконання наукових та науково-технічних робіт [Електронний ресурс]: за даними Державної служби статистики України 2014 р. / статистична інформація. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Закон України «Про здійснення державних закупівель»: Закон України: [затв. 10 квітня 2014 року № 1197-VII.], Відомості Верховної Ради України. – 2014. – №24. – ст. 883. 5. Світлична В.Ю. Ризики інноваційних процесів будівельних підприємств: сутність та необхідність управління / В.Ю. Світлична // Комунальне господарство міст. – 2013. – №108. – С. 121-127. 6. Єсипенко А.Д. Інвестиційний та інноваційний розвиток будівельної галузі України в умовах світової фінансової та економічної кризи А.Д. Єсипенко // Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві. – 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 201–122. 10.

Latunova K.B.

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at the Department of
International Economic Relations
*Private University «Institute of oriental studies and
international relations «Kharkiv collegium»
Kharkiv, Ukraine*

METHODS FOR ESTIMATION OF CREDIT RISK

The credit crisis and its effects has forced banks to take a critical look at how they manage risk, as well as highlighting some weaknesses in their risk management processes. The transformation of a weak risk management system starts at the “top”, and should be viewed as an essential part of a strategic plan, so it will have more authority, rather than be seen as a compliance rule. Right now, the main challenge for financial institutions is to build the “right” risk management infrastructure.

The crisis has also illustrated that risk management issues can only be resolved through the implementation of a complex and robust risk management technology, that has contact with all aspects of company activity. Only an integrated risk management system is able to decrease the amount of potential losses that could occur as a result of a financial crisis, by optimally minimizing the degree of probability for extreme losses.

The phenomenal growth of the credit markets has spawned a powerful array of new instruments for managing credit risk, but until now there has been no single source of information and commentary on them.

Search of effective system of an estimation of bank risks and management methods them gets prime value.

The aim of writing this thesis is consideration of existing methods of an estimation of level of credit risk, and also definition of most effective of them). The thesis gives some information about the tools and techniques for managing and estimating credit risk and describes all the major credit risk management tools with regard to their strengths and weaknesses, their fitness to specific financial situations, and their effectiveness.

Management problems of banking credit risks are considered by such foreign and domestic scientists, economists, independent consultants, practitioners and theorists of risk management as M. Anderberg, P. Artzner, Ya. Blagodir, S. Brajovic Bratanovic, Z. Bodie, D. Cleeton, F. Delbaen, J.M. Eber, A. Gerasimovich, H. van Greuning, D. Heath, E. Kriklij, O. Lavrushin, N. Maslak, R. Merton, V. Micshenko, A. Moroz, L. Primostka, L. Sloboda, C. Tapiero and others.

Risk management is broadly applied in finance [1, p. 23]. Financial economics, for example, deals intensively with hedging problems in to order eliminate risks in a particular portfolio through a trade or a series of trades, or through contractual agreements reached to share and induce a reduction of risk by the parties involved.

Credit risk covers risks due to upgrading or downgrading a borrower's creditworthiness. There are many definitions of credit risk, however, which depend on the potential sources of the risk, who the client may be and who uses it. Banks in particular are devoting a considerable amount of time and thoughts to defining and managing credit risk [1, p. 12]. There are basically two sources of uncertainty in credit risk: default by a party to a financial contract and a change in the present value of future cash flows (which results from changes in financial market conditions, changes in the economic environment, interest rates etc.). Credit risk considerations underlie capital adequacy requirements regulations that are required by financial institutions. Similarly, credit terms defining financial borrowing and lending transactions are sensitive to credit risk.

Therefore necessity of timely revealing and a correct estimation of level of credit risk is a priority of credit management and management of risk-management of bank.

To protect themselves, firms and individuals turn to rating agencies to obtain an assessment of the risks of bonds, stocks and financial papers they may acquire. Furthermore, even after a careful reading of these ratings, investors, banks and financial institutions proceed to reduce these risks by risk management tools. The number of such tools is of course very large. For example, limiting the level of obligation, seeking collateral, netting, recouping, insurance, syndication, securitization, diversification, swaps and so on are some of the tools a financial service firm or bank might use.

Monte Carlo simulation techniques are both widely practiced and easy to apply. However, applications of simulation should be made critically and carefully. In simulation, one generates a large number of market scenarios that follow the same underlying distribution [1, p. 324]. For each scenario the value of the position is calculated and recorded. The simulated values form a probability distribution for the value of a portfolio which is used in deriving the Value-at-Risk figures. It is clear that by using Monte Carlo techniques one can overcome approaches based solely on a Normal underlying distribution. While such distributions are easy to implement, there is an emerging need for better models, more precise, replicating closely market moves. Underlying distributions are essentially derived from historical data and the stochastic model used to interpret data.

The same historical data can lead to very different values-at-risk, under different statistical models, however. This leads to the question: what model and what distribution to select? Monte Carlo simulation does not resolve these problems but provides a broader set of models and distributions we can select from. In this sense, in simulation the GIGO (garbage in, garbage out) principle must also be carefully apprehended. The construction of a good risk model is by no means a simple task, but one that requires careful thinking, theoretical knowledge and preferably an extensive and reliable body of statistical information.

VaR or 'value at risk' is a widely applied measure of risk, it does not satisfy all the properties specified by Artzner et al. [2, p. 67–71; 3, p. 203–228]. It is essentially a quantile measure of risk expressing the expected loss resulting from potential adverse market movements with a specified probability over a period of time. The advantage of VaR is that it provides a single number which encapsulates the portfolio risk and which can be applied easily by non-technically minded financial risk managers. In this case, financial institutions set aside a certain amount of capital so that the probability that the institution will not survive adverse market conditions remains very small.

Although the concept of VaR has its origin in the investment banking sector, the recent generalization of its use by financial institutions is largely due to regulatory authorities.

As one way of doing estimation of credit risk is use the methodology of cluster analysis to search for structure in correlation matrix of changes in credit spreads [4, p.13].

In this cluster analysis, the algorithm attempts to sort clients into groups where the members of each group are as similar as possible. At the same time, the algorithm attempts to form the groups to be as dissimilar from one another as possible.

In effect, the algorithm tries to create groupings in a way that maximizes the average correlation between clients in the same group, while minimizing the average correlation between clients in different groups. The cluster analysis is done using Ward's method in which clusters are formed so as to minimize the increase in the within-cluster sums of squares. The distance between two clusters is the increase in these sums of squares if the two clusters were merged. A method for computing this distance from a squared Euclidean distance matrix is given by Anderberg [5, p. 142–145].

In today's increasingly competitive financial world, successful risk management, portfolio management, and financial structuring demand more than up-to-date financial know-how. They also call for quantitative expertise, including the ability to effectively apply mathematical modeling tools and techniques.

Rapidly and vigorously changing financial markets all over the world require the advanced risk management structures and regulations in order to secure financial institutions from unforeseen and imminent risks. Recent market events unveiled the weakness and vulnerability of existing risk management system. Having established themselves as equal players in the international business arena, international financial institutions inevitably are facing the same problems and difficulties as their western peers.

In the light of stable growth the whole success of financial institutions cannot be explained without efficient risk management system. Soaring consumer lending, increasing bad loans, lack of transparency, absence of publicly accessible database and frequent legal changes in emerging markets draw serious concerns for reconsideration of risk management methods and tools. Hence, latest achievements in risk evaluation and management are of great importance for every financial market specialist in the region.

References: 1. Tapiero C. (2004) Risk and Financial Management: Mathematical and Computational Methods [Електронний ресурс] / С. Tapiero. – John Wiley & Sons, Ltd, ISBN: 0-470-84908-8. – Режим доступу : <http://www.doc.ic.ac.uk/~xh1/Tmp/IC-2007/Finance%20&%20Decision-Theory/risk%20management.pdf> 2. Artzner P. (1997) Thinking coherently [Електронний ресурс] / P. Artzner, F. Delbaen, J. M. Eber and D. Heath. – Risk, 10. – Режим доступу : <http://www.math.ethz.ch/~delbaen/ftp/preprints/CoherentMF.pdf> 3. Artzner P. (1999) Coherent measures of risk [Електронний ресурс] / P. Artzner, F. Delbaen, J. Elber and D. Heath. – Mathematical Finance, 9, pp. 203–228. – Режим доступу : <http://www.math.ethz.ch/CoherentMF.pdf> 4. Longstaff Francis A. (2008) How sovereign in sovereign credit risk? [Електронний ресурс] / Francis A. Longstaff, Jun Pan, Lasse H. Pedersen and Kenneth J. Singleton. – Режим доступу : http://www.defaultrisk.com/pp_sover_09.htm 5. Anderberg Michael R. (1973) Cluster Analysis for Applications [Електронний ресурс] / Michael R. Anderberg. – Режим доступу : <http://www.vni.com/products/imsl/documentation/stat/NetHelp/default.htm?url=appendixreferences.htm>

Олефіренко О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумський державний університет,
м. Суми, Україна

КОГНІТИВНА КАРТА ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ МАШИНОБУДІВНИХ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Провідна роль машинобудівної промисловості в економіці України полягає, перш за все, у забезпеченні майже всіх галузей зняряддями праці (необхідним обладнанням та устаткуванням, деталями та окремими механізмами) для забезпечення безперервності виробничого процесу. Це, у свою чергу, створює

об'єктивні передумови для активізації в машинобудуванні інноваційно-активної діяльності, що має синергетичний ефект для усієї промисловості, сприяючи науково-технічному прогресу в інших сферах господарювання та, у підсумку, розширеному відтворенню в країні.

З огляду на скорочення обсягів виробництва внаслідок втрати значної частину ринку збуту (російський ринок), вітчизняні машинобудівні підприємства повинні шукати нові ринки збуту. З огляду на це, запропоновано науково-методичний підхід до ідентифікації потенційних ринків збуту та партнерів для підприємств машинобудівної промисловості, що реалізовано на основі методу когнітивних карт.

У якості потенційних країн для співпраці з Україною обрано: Узбекистан, Казахстан, Грузію, Естонію та Російську Федерацію. Вибір зазначених країн обумовлений декількома причинами, а саме: подібністю історичного розвитку, що мало визначальний вплив на формування та становлення ринкових засад функціонування економічних суб'єктів, що в умовах конвергенції параметрів інноваційної діяльності має важливе значення, адже дозволяє налагодити партнерські зв'язки з господарюючими суб'єктами, які здійснюють свою діяльність в подібних економічних умовах; близькістю передумов та ключових характеристик динаміки економічного розвитку, що дає можливість визначати ринки збуту в даних країнах тощо.

Побудова когнітивної карти передбачає визначення центрів активізації та напрямків впливу збутової політики машинобудівних інноваційно-активних підприємств (рис. 1).

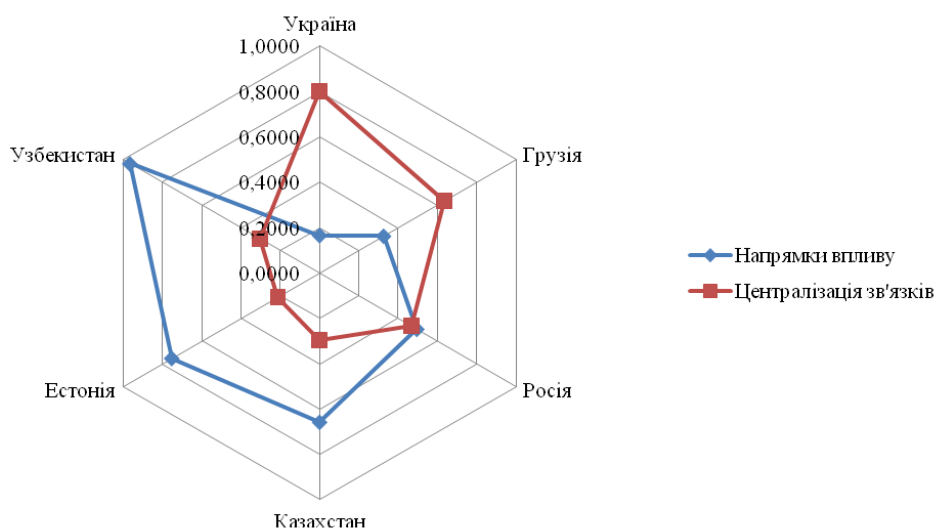


Рис. 1. Графічне представлення центрів активізації та напрямків впливу збутової політики машинобудівних інноваційно-активних підприємств за період з 2010 по 2014 рр.

За результатами побудови когнітивної карти для збутової політики машинобудівних підприємств можна зробити висновки, що напрямками впливу збутової політики машинобудівних інноваційно-активних підприємств виступають Узбекистан, Естонія та Казахстан, в той час як центрами активізації зв'язків – Україна, Грузія, Росія.

Отже, розроблений науково-методичний підхід має значне практичне значення, оскільки дозволяє виявити найбільш перспективних для України партнерів у сфері реалізації інноваційної продукції промисловими підприємствами нашої держави.

Пантелєєва Н.М.

кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і
кредиту

*ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський інститут
м. Черкаси, Україна*

Кулик І. В.

студентка 6 курсу спеціальності
«Фінанси і кредит»

ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОПАРАМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Умови сучасного етапу розвитку національної економіки створили об'єктивну необхідність розробки та обґрунтування нових підходів та інструментарію управління фінансовими результатами підприємства.

Проблемним питанням управління фінансовими результатами підприємств присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: А. Бабо, А.І. Балабанова, Л.А. Бернштейна, І.О. Бланка, Р. Брейлі, Л.О. Вдовенко, Н.О. Власової, М.П. Войнаренка, О.О. Вороніної, Д.Ф. Іванченко, Т.М. Одінцової та ін.

Метою роботи є вивчення теоретико-методологічних засад систем підтримки прийняття рішень і методів факторного аналізу прибутку підприємства, проведення оцінювання прибутковості діяльності вітчизняних підприємств.

Системи підтримки прийняття рішень (СППР) та інформаційні системи, побудовані на штучному інтелекті (інтелектуальні АС) вважають інформаційними системами нового покоління. СППР виникли на початку 70-х років, як результат еволюціонування управлінських інформаційних систем [1]. Система підтримки прийняття рішень є інтерактивною системою, яка забезпечує користувачеві легкий доступ до моделей і даних для того, щоб підтримати процес прийняття рішень стосовно слабоструктурованих і неструктурованих завдань. Її основне призначення – підтримка різних видів діяльності в процесі прийняття рішень, наприклад, вибору загальної стратегії підприємства, визначення спеціальних завдань, делегування відповідальності, оцінки результатів підприємства, ініціювання змін [2]. Для аналізу та підготовки варіантів рішень у СППР використовуються різні методи, але принциповим є система показників і використання інструментарію ситуаційного моделювання [3]. Для вітчизняних підприємств використання таких систем поки ще не можливо внаслідок необхідності значних витрат на їх придбання, а також відсутності кадрового потенціалу для його активного використання. Тому, на сьогодні як інформаційно-аналітичний інструментарій аналізу та прогнозування результатів діяльності підприємства використовуються методи факторного аналізу, економіко-математичного та фінансового моделювання. Так, наприклад, для факторного аналізу прибутку затребуваними є такі методи: ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносних різниць, індексний, інтегрування, логарифмування [4, с.70]. Вони відрізняються способами розрахунків, але для всіх важливим є визначення факторів впливу на прибуток. Для кількісної оцінки ступеня впливу факторів на показник результату необхідно побудувати аналітичну залежність – факторну модель, що відображає причинно-наслідкові зв'язки між показниками, визначає особливості поведінки підприємства при зміні тих або інших факторів. Така багатопараметрична модель дозволяє обґрунтувати стратегію і тактику розвитку підприємства, створення сприятливих умов для збільшення результативності його діяльності з урахуванням впливу кожного прибуткоутворюючого фактору на кінцевий результат [5, с.138].

Так, показники багатопараметричної моделі, що визначають результативність діяльності підприємства, наведено в табл. 1. Модель прибутку побудовано для ТОВ «ПАНДА» – одного з найстаріших цукрових заводів Черкащини, що має сьогодні широку сировинну базу, досконалу схему отримання цукру, сучасне виробниче, технологічне та енергетичне обладнання.

Таблиця 1. Оцінювання прибутковості діяльності підприємства за системою показників

Показники	Алгоритм розрахунку	2012	2013	2014
Коефіцієнт зміни об'єму реалізації цукру	$b=Na/Nб$	0,1562	0,2911	7,6724
Коефіцієнт рентабельності виробництва цукру в базисному періоді	$p=Цб/Сб$	1,1634	1,0242	1,2552
Коефіцієнт змінення ціни реалізації цукру	$d=Ца/Цб$	0,5511	1,1923	1,2410
Собівартість на 1 т цукру в базовому періоді	$Сб=Сзм+Спост/Vб$	3,7993	5,1455	5,2103
Коефіцієнт змінних витрат у базисному періоді	$r=Сзм/Сб$	1,0381	1,0395	1,0097
Коефіцієнт змінення змінних витрат базисного періоду в аналізованому періоді	$K=\Delta Cзм/Cзм$	-0,0007	-0,0014	0,0021
Коефіцієнт зміни сталих витрат в аналізованому періоді	$f=\Delta Cст/Cст$	-0,0006	-0,0058	0,0067
Коефіцієнт змінення собівартості цукру базисного періоду	$g=K*1+(1-r)$	-0,0388	-0,0409	-0,0077
Багатопараметрична модель (індекс прибутковості)	$P = \frac{b(pd - g) + (1 - r)(b - 1 - f)}{p - 1}$	0,0085	0,1633	0,4681

Примітка: Власний розрахунок автора. $V_{a,b}$ – обсяг реалізації цукру відповідно в аналізованому та базисному періодах, тис грн; $N_{a,b}$ – обсяг реалізації цукру відповідно в аналізованому та базисному періодах, тонн; $Ц_{a,b}$ – ціна реалізації відповідно в аналізованому та базисному періодах, тис грн/тонн; $С_{a,b}$ – собівартість на 1 т цукру відповідно в аналізованому та базисному періодах, тис грн; $С_{ст}$ – постійні витрати, тис. грн.; $\Delta C_{ст}$ – приріст постійних витрат, %; $С_{зм}$ – змінні витрати на 1 т цукру, тис грн; $\Delta C_{зм}$ – приріст змінних витрат, %.

Бачимо, що індекс прибутковості підприємства, який щороку зростає. Це свідчить про те, що протягом 2012-2014 років у своїй діяльності ТОВ «ПАНДА» намагається враховувати всі фактори, які впливають на зміну результативності діяльності підприємства. До таких факторів, зокрема, відносяться обсяг реалізованої продукції, собівартість і ціна реалізації одиниці продукції, змінні та постійні витрати.

Для формування рішення та наочного відображення результатів побудовано графічну модель управління прибутком підприємства (рис. 1.), згідно підходу запропонованого в роботі [5, с. 139].

Економічна карта поведінки підприємства дозволила визначити наступні зони прийняття планово-управлінських рішень:

– зона росту додатного прибутку ($P > 1$), де підприємству гарантоване процвітання, благополуччя, успіх його функціонування, сталий розвиток діяльності. Але за оцінкою результативності діяльності ТОВ «ПАНДА» не потрапило до цієї зони;

– зона від'ємного і спадаючого прибутку ($P_a < 0$, $P_b < 0$, $P < 1$) – це зона банкрутства. У 2012 році ТОВ «ПАНДА» мало індекс прибутковості 0,0085. Знаходження підприємства у цій зоні потребувало від менеджерів рішучих дій, щодо нарощення обсягів реалізації продукції, зменшення собівартості виробництва та ціни реалізації;

– зона від'ємного, але зростаючого прибутку ($P_a < 0$, $P_b < 0$, $I > 1$). У 2013 році ТОВ «ПАНДА» мало індекс прибутковості 0,1633. Тобто підприємство ввійшло в зону збиткової діяльності, тому необхідно було прийняття термінових дій, спрямованих на оновлення виробничих потужностей і вдосконалення технології виробництва, підвищення якості старих або впровадження нових видів товарної продукції;



Рис. 1. Економічна карта поведінки ТОВ «ПАНДА»

Примітка: P_a – прибуток підприємства за аналізований період; P_b – прибуток підприємства за період, що прийнято за базисний

– зона падіння додатного прибутку в порівнянні з базисним періодом ($0 < P < 1$). У 2014 році ТОВ «ПАНДА» мало індекс прибутковості $0,4681$, що слід вважати попередженням для менеджерів про неефективність рішень щодо управління прибутком, можливих ускладнень для функціонування підприємства в майбутніх періодах.

Таким чином, факторний аналіз прибутку підприємства на основі багатопараметричної моделі є надійним інструментом для прийняття планово-управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Література: 1. Прийняття управлінських рішень. Навч. посіб./ за ред. Ю.Є. Петруні. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с. 2. Ситник В.Ф. Системи підтримки прийняття рішень : Навч. посіб. / В.Ф. Ситник. – К. : КНЕУ, 2009. – 614 с. 3. Системи підтримки прийняття рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bourabai.ru/troi/dss.htm>. 4. Современные инновационные методики в процессе управления прибылью предприятий потребительской кооперации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///D:/Profiles/PanteleevaNM/Downloads/sovremennye-innovatsionnye-metodiki-v-protsesse-upravleniya-pribylyu-predpriyatiy-potrebitelskoy-kooperatsii%20\(1\).pdf](file:///D:/Profiles/PanteleevaNM/Downloads/sovremennye-innovatsionnye-metodiki-v-protsesse-upravleniya-pribylyu-predpriyatiy-potrebitelskoy-kooperatsii%20(1).pdf) 5. Іванченко Д.Ф. Дослідження прибутку підприємства за допомогою багатопараметричних моделей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/31.pdf>.

Волинчук Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва,
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗВОРОТНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Логістика зворотних потоків передбачає узгоджений і координований комплекс заходів (їх планування, реалізацію й контроль) щодо логістичних потоків, які переміщуються зі сфери обігу та споживання з метою відновлення цінності або правильної утилізації компонентів матеріального потоку. До цих заходів належить

збирання, сортування, декомплектація, переробка, відновлення і утилізація товарів, тари, упаковки, які були задіяні і повернені внаслідок виявлення дефектів, закінчення терміну експлуатації, пошкодження або помилок при відвантаженні і доставці продукції підприємства. Безперечно, для ефективного формування зворотного потоку відбуваються логістичні процеси, пов'язані з транспортуванням, переробкою, складуванням і виконанням інших операцій з сировиною, матеріалами, напівфабрикатами та готовою продукцією.

При цьому необхідно обов'язково враховувати ключові відмінності, що існують між традиційним (прямим) матеріальним потоком підприємства та зворотним (реверсним) потоком. З метою чіткої структуризації зазначені відмінності розглянуто у таблиці 1 (на основі [1; 2; 3]).

Разом з тим, очевидно, що управління зворотними матеріальними потоками підприємств є нагальною та об'єктивною необхідністю, що зумовлена кількома важливими причинами.

Таблиця 1. Відмінності прямого та зворотного матеріальних потоків підприємства

ОЗНАКИ	Прямий матеріальний потік (відносно зворотного)	Зворотний матеріальний потік (відносно прямого)
1	2	3
Розмірність	Відмінності відсутні	
Предмети (об'єкти) руху	Ресурси, сировина, комплектуючі, незавершена та готова продукція, товари	Сировина, готова продукція, товари, засоби упаковки багаторазового використання, відходи [6]
Місце початку руху (відносно системи МТЗ; з урахуванням моменту переходу права власності на об'єкти руху)	Постачальник, вхід організації як відкритої системи	Вихід / вхід організації як відкритої системи або кінцевий споживач
Місце завершення руху (відносно системи МТЗ; з урахуванням моменту переходу права власності на об'єкти руху)	Вихід організації як відкритої системи, посередник або кінцевий споживач	Вхід процесу функціонування організації як відкритої системи або організація - посередник
Вектор руху	Від джерела виникнення до джерела споживання (ресурси надходять до сфери обігу)	Від джерела споживання (виявлення) до джерела утворення або його представника (ресурси прямують від споживача)
Мета управління	Забезпечення ресурсами, розподіл, упакування	Збирання, сортування, відновлення, утилізація
Довжина шляху	Принципові відмінності відсутні	
Час руху	Передбачуваний, розрахований для кожного конкретного споживача з урахуванням вимог	Змінний, залежить від багатьох чинників та додаткових процесів (відновлення вартості, рециклінг, утилізація тощо)
Темпи переміщення супутніх потоків (фінансових, інформаційних, сервісних)	Високі	Низькі
Напруженість руху (для забезпечення умов функціонування підприємства в довгостроковій перспективі)	Принципові відмінності відсутні	

Продовження табл. 1

1	2	3
Інтенсивність	Принципові відмінності відсутні	
Можливість здійснення контролю над потоком, прозорість	Повна (за бажанням)	Поділена між учасниками логістичного процесу
Рівень нормативно-правового забезпечення	Високий	Низький
Асортимент	Широкий, однорідний	Вузький, неоднорідний
Ціна	Порівняно однорідна	Неоднорідна, залежить від ступеня зношеності продукції
Якість	Можна передбачити, узгодити з вимогами, нормативами, стандартами, очікуваннями клієнта	Непередбачувана, встановлення здійснюється після отримання продукції кінцевим споживачем та повернення на підприємство (сервісний центр), залежить від ступеня пошкодження (зношення) продукції
Життєвий цикл товарів (предметів потоку)	Керований, представлений всіма етапами (розробка, впровадження, зростання, зрілості, диверсифікація, спад)	Важкокерований, представлений переважно товарами на етапі зрілості, диверсифікації, спаду
Витрати	Стандартна процедура ідентифікації	Специфічна процедура ідентифікації
Рентабельність	Висока	Низька
Залежність від попиту	Пряма	Непряма, чітко не визначена
Кількість кінцевих споживачів	Велика	Невелика
Кількість посередників	Рух здійснюється переважно до багатьох дистрибуційних пунктів	Рух здійснюється переважно до джерела утворення або визначеного сервісного пункту
Нововведення	Часті	Нечасті

Продовж. табл. 1

1	2	3
Ступінь прогнозованості	Прогнозовані	Важко передбачити наперед
Можливість застосування інструментів маркетингу	Існує	Ускладнена
Об'єкт, для якого потік є індикатором	Процес зміни запасів	Рівень невідповідності фактичної якості продукції запланованим значенням, встановленим стандартам (нормам, критеріям) або очікуванням споживача.

Насамперед, фінансово-економічного характеру, адже підприємства зацікавлені в забезпеченні високої якості власної продукції і мінімізації реклаमाцій, що виникають при недотриманні її стандартів і мають наслідком надлишкові витрати, зумовлені втратою часу, вкладених фінансових ресурсів, споживчої прихильності, погіршенням фінансового стану підприємства тощо. Врегулювання рекламації може бути зроблено одним із способів: заповненням недовантаження окремою партією чи наступним постачанням; шляхом повернення товару й сплатою його вартості готівкою; виправленням дефектів у товарі за рахунок продавця; заміною товару іншим, відповідним умовам контракту; наданням знижки з ціни товару чи шляхом

уцінки всієї партії товару пропорційно відсотку дефектного товару; зобов'язанням зарахувати встановлену суму за товар при розрахунках по наступних поставаннях за тим же контрактом або при наступній угоді.

Окрім рекламаций неякісної продукції або товарів згідно умов договорів (застарілі моделі, не реалізовані в обумовлені терміни, з низьким попитом тощо), елементами зворотних матеріальних потоків можуть бути повернення використаних товарів для рециклінгу чи утилізації, багаторазової споживчої упаковки та багаторазової обігової тари. Ці елементи також можуть стати фактором, що сприятиме або гальмуватиме приріст прибутковості підприємств, адже ефективно управління ними здатне вивільнити оборотні кошти для підприємств.

Серед інших вагомих причин активізації управління рухом реверсних потоків можна виділити екологічного характеру (пов'язані з необхідністю захисту навколишнього середовища від шкідливого впливу відходів виробництва та споживання та законодавчим стимулюванням цих процесів), а також соціального характеру (пов'язані зі зростанням соціальної свідомості та відповідальності підприємств-виробників).

Таким чином, нині існує нагальна потреба у впровадженні у логістичну діяльність підприємств інструментарію управління реверсними матеріальними потоками, що дозволить підприємствам рухатися за вектором сталого розвитку, забезпечуючи виконання як фінансово вигідної для себе економічної функції, так і дотримуючись засад її збалансованості з екологічними та соціальними завданнями розвитку суспільства.

Література:

1. Долгов А.П. Логистический менеджмент фирмы: концепция, методы и модели: учеб. пособ. / А.П. Долгов, В.К. Козлов, С.А. Уваров. – СПб. : Бизнес-пресса, 2005. – 384 с.
2. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 232 с.
3. Krikke Н. Product modularity and the design of closed loop supply chain / Н. Krikke, I. LeBlanc, S. VanderVelde // California Management Review 46 (2). – 2004. – P. 23–39.

Терещенко Т.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів підприємств
та банківської справи

Омельченко Н.В.

студентка 5 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

*Університет митної справи та фінансів
Інститут «Фінансова академія»,
м. Дніпропетровськ, Україна*

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ ЯК ФАКТОР ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА

В сучасних умовах зростає значущість такого чинника забезпечення фінансової надійності страховика як формування збалансованого страхового портфеля.

Метою дослідження є визначення теоретичних аспектів фінансової стійкості страхової компанії, факторів, що на неї впливають та надання пропозицій для формування оптимізованого страхового портфелю страхової організації.

Фінансова стійкість страхової компанії та досягнення нею поставлених завдань головним чином залежать від правильної та раціональної організації фінансів страховика. Під фінансовою стійкістю страхової компанії розуміють здатність своєчасно і в передбаченому обсязі виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання

щодо усіх суб'єктів впродовж усього терміну дії укладених між ними договорів [1].

Фінансова надійність страхових компаній є результатом інтегрованої взаємодії багатьох чинників таких, як достатній власний капітал, формування збалансованого страхового портфеля, достатність страхових резервів, ефективна тарифна політика, ефективне управління активами та перестраховування [2]. Формування збалансованого страхового портфеля є найважливішою задачею страховика, оскільки саме на цьому етапі закладається фундамент усієї подальшої страхової діяльності. Задача оптимізації портфеля полягає в тому, щоб визначити, яка частка портфеля повинна бути відведена для кожного виду страхування так, щоб величина очікуваної прибутковості та рівень ризику оптимально відповідали цілям страхової організації [3, с. 40].

Формування страхового портфеля повинно відповідати поставленим стратегічним цілям страхової компанії, серед яких можна виділити такі основні:

- одержання максимального прибутку та збільшення частки присутності на страховому ринку;
- збереження досягнутих позицій на страховому ринку та збереження капіталу;
- забезпечення приросту капіталу [4].

Інструментами оптимізації страхового портфеля в сучасних умовах є:

1. Політика андеррайтингу, метою якої є якісна оцінка та сегментація ризиків, формування ефективних умов страхування, встановлення адекватних тарифів, що в кінцевому підсумку забезпечує прибутковість страхової діяльності та формування інвестиційних ресурсів як основи підтримки фінансової стійкості і платоспроможності компанії.

Кожна страхова компанія повинна чітко сформулювати андеррайтерську політику, яка є концепцією страхової компанії, направленої на прийняття певних ризиків і відмову від інших, тобто процедура андеррайтингу покликана здійснювати відбір ризиків на основі прийняття відповідним кваліфікованим спеціалістом рішень:

- по-перше, з приводу прийняття чи неприйняття певного ризику на страхування;
- по-друге, якщо ризик приймається на страхування, то з приводу встановлення певного страхового тарифу, величини франшизи, особливостей умов страхування тощо [5].

2. Політика перестраховування, при якій необхідно забезпечити заданий рівень збитковості видів страхування та портфеля в цілому. Досягається це шляхом збалансованості активного і пасивного перестраховування в компанії і вибору ефективних форм і методів перестраховування ризиків.

3. Політика врегулювання страхових збитків, під якою мається на увазі об'єктивна оцінка збитків та забезпечення якісного обслуговування клієнтів страхової компанії.

4. Для вирішення проблеми оптимальної структури страхового портфеля необхідно також розглядати аспекти взаємодії страхових компаній із філіями [6].

Отже, кожна страхова компанія прагне до формування ефективного та збалансованого страхового портфеля, оскільки це є запорукою її фінансової надійності у майбутньому. Збалансованим страховий портфель є тоді, коли він задовольняє потребу страховика в просторовій розкладці ризику та забезпечує збалансування між договорами, які закінчуються, і тими, що укладаються; коли вирівнюється ризик між видами страхування; коли забезпечується оптимальне співвідношення між доходом та ризиком по портфеля.

Література: 1. Пластун В.Л., Домбровський В.С. Формування оптимального портфеля страхових послуг/В.Л. Пластун, В.С. Домбровський//Актуальні проблеми економіки.-2012.-№1(127).- С. 335-341. 2. Баранов А. Збалансованість страхового портфеля та його вплив на фінансову надійність страховика / А. Баранов// Ринок цінних паперів: Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.– 2006.– №9. – С. 65–73. 3. Журавльова О. Є. Особливості впливу факторів на фінансову стійкість страхових компаній

/О.Є. Журавльова // Ринок цінних паперів України. № 1- 2/2013. – С. 39 – 45. 4. Журавка О.С. Теоретичні основи формування страхового портфелю/О.С. Журавка// Бізнес Інформ.- 2012.- №5.-С.201-204. 5. Курдаєва О. Роль страхового портфелю у забезпеченні фінансової стійкості страхової компанії / О. Курдаєва // Інтернет-ресурс.-Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2013/rol-strahovoho-portfelyu-u-zabezpechenni-finansovoji-stijkosti-strahovoji-kompaniji/>. 6. Потій В. З., Журавльова О. Є. Економічна сутність фінансової стійкості страхових компаній та особливості її визначення / В. З. Потій, О. Є. Журавльова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. К. – 2011. - №4(13). – С. 20 – 23.

Торяник Ж.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та бізнесу

Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи» м. Харків, Україна

ГОТІВКОВИЙ ОБІГ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Банківська система відіграє важливу роль в організації готівково-грошового обігу, який значною мірою впливає на ефективність економічного розвитку країни, збалансування попиту та пропозиції товарів і послуг, рівень життя населення, соціальну стабільність тощо. Зважаючи на це, його оптимальна організація є одним із першочергових завдань діяльності центральних банків.

Мета - дослідження сучасного стану та визначення перспектив розвитку готівкового обігу в Україні.

Протягом останніх років у всьому світі спостерігається стала тенденція до зростання обсягів готівки в грошовому обігу. Частка готівки у загальному обсязі грошової маси України станом на 01.01.2015 р. становила 29,3%, що у кілька разів перевищує рівень в Європейському Союзі, де цей показник не перевищує 9,4%, у Росії – 22,3% (рис.1) [1, 2, 3].

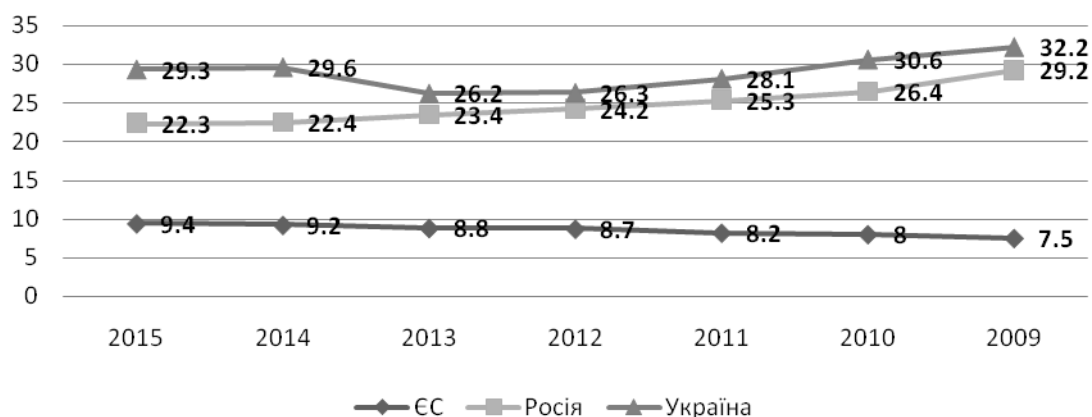


Рис. 1. Частка готівки (МО) у агрегаті МЗ різних країн, %

Суттєвий вплив на збільшення обсягів готівки в обігу, як і раніше, спричиняють такі фактори: високий рівень тіньової економіки та велика кількість неконтрольованих стихійних ринків; нерозвиненість фінансових ринків; низький рівень доходів населення; незначна частка безготівкових форм розрахунків населення; економічна та політична нестабільність; девальваційні та інфляційні очікування; нестабільність депозитного та валютного ринків, внаслідок чого періодично

спостерігається вилучення вкладниками депозитів, оскільки населення надає перевагу заощадженням у готівці; наявність ризиків при використанні безготівкових форм розрахунків; дефіцит POS-терміналів у торговельній мережі, відсутність у населення досвіду користування безготівковими платіжними інструментами; обмеженість використання безготівкових форм розрахунків у сільській місцевості та інші.

Щодо рівня достатності готівки в економіці (співвідношення готівки поза банками до ВВП), то в Україні у 2014 р. він був достатньо високим і становив 18%, наприклад якщо порівняти значення цього показника з Росією, то він дорівнює 10% (рис. 2) [1,2,4].

На показник рівня достатності готівки в економіці впливає низка факторів, а саме: відношення до готівки з боку населення; наявність законодавчо встановлених обмежень на проведення розрахункових операцій готівкою; зростання тіньової економіки; використання іноземної валюти; розвиненість банківської інфраструктури на підприємствах торгівлі та сфери послуг, що дає змогу при здійсненні розрахунків застосовувати платіжні картки.

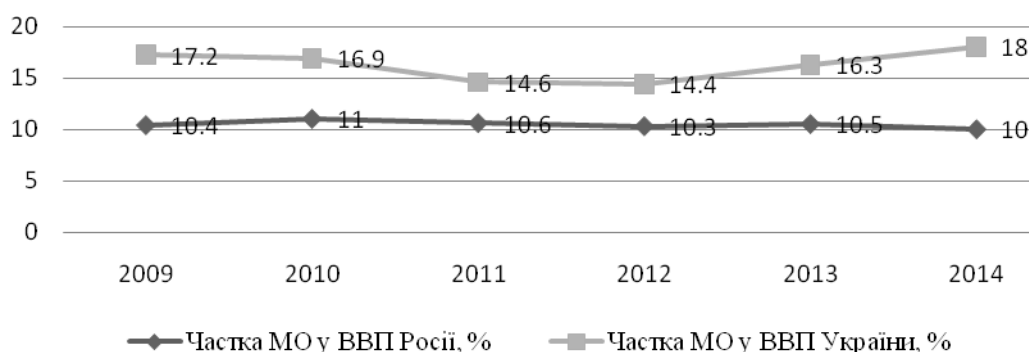


Рис. 2. Рівень достатності готівки в економіці України та Росії у 2009-2014 рр. (співвідношення готівки в обігу до ВВП)

Попит на готівку відображає прагнення суб'єктів економіки в певний момент часу утримувати частину своїх активів у найліквіднішій формі. Так у I половині 2014 року спостерігалось стрімке зростання попиту на готівку, насамперед унаслідок переведення строкових коштів у ліквідну форму на фоні зниження довіри населення до банків – відплив коштів населення в національній валюті з початку 2014 року становив близько 80 млрд. грн. станом на 01.09.2015 р. Упродовж 2014-2015 років спостерігалось суттєве зростання тіньової економіки – за попередніми розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України її рівень збільшився на 6 в. п. у 2014 році та на 5 в. п. у I кварталі 2015 року порівняно з відповідним періодом минулого року і становить 47% від обсягу ВВП. Це зумовило зростання попиту на готівку, яка є основним засобом розрахунку економічних суб'єктів у “тіні” [5].

Так, у зв'язку із значним рівнем готівкових розрахунків в фінансовій системі України, потребою в забезпеченні стабільних надходжень готівки до банківської системи і прискоренні її обігу передбачено до 2020 р. забезпечити рівень готівки в економіці (відношення М0 до ВВП) не вище 12%, знизити граничну суму розрахунків готівкою за участю фізичних осіб до 50 000 гривень, збільшити до 30% рівень безготівкових платежів у локальній платіжній системі, який зараз становить 1,2% [6].

Ще одним нововведенням Національного банку України від 21.09.15 р. є питання запровадження аутсорсингу в готівковому обігу.

Так, відповідно до Закону України "Про Національний банк України" НБУ розроблено проект постанови Правління НБУ "Про затвердження Положення про порядок видачі юридичним особам ліцензій на надання банкам послуг з інкасації,

оброблення та зберігання готівки" [7]. Це потребує оптимізації процесів готівкового обігу з урахуванням сучасного світового досвіду, який передбачає можливість залучення спеціалізованих компаній (СІТ-компаній) до процесів аутсорсингу в сфері готівкового обігу. Як свідчить світова практика, багато державних та комерційних установ, підприємств і компаній користуються послугами СІТ-компаній, зокрема Федеральна резервна система США, Європейський центральний банк, центральні банки всіх провідних країн Європи, Азії, Африки та Америки, найбільші комерційні банки світу (Citibank, HSBC, UBS, Commerzbank, Dresdnerbank, Deutschebank, Credit Lyonnais, Raiffeisenbank), найбільші торговельні мережі (Walmart, Metro, Auchan, Carrefour, Ikea, Tesco та інші).

Запровадження перерахованих вище заходів сприятиме збільшенню частки безготівкових розрахунків і зрученню сфери використання готівки та тіньової економіки відповідно.

Література: 1. Грошові агрегати. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/files/3.1-Monetary_Statistics\(1.5\).xls](http://www.bank.gov.ua/files/3.1-Monetary_Statistics(1.5).xls) 2. Денежные агрегаты России. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=mb&pid=dkfs&sid=dbvo> 3. Monetary developments in the euro area . – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/press/pr/stats/md/html/index.en.html> 4. Динаміка ВВП Росії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/ВВП_России 5. Інфляційний звіт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640> 6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0391500-15/page> 7. Аналіз регуляторного впливу проекту Положення про порядок видачі юридичним особам ліцензій на надання банкам послуг з інкасації, оброблення та зберігання готівки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=599407>

Сало І.А.

доктор економічних наук, провідний науковий співробітник
відділу наукових досліджень з питань економіки,
методології, інтелектуальної власності
*Інститут садівництва НААН,
м. Київ, Україна*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО МОНІТОРИНГУ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД

Рациональне забезпечення населення плодами та ягодами залежить, перш за все, від ефективності розвитку ринку та його інфраструктури. Наразі вітчизняний ринок плодоягідної продукції не можна визнати оптимально-функціонуючим. Через це досить важливо розробити методичні підходи для ефективного дослідження його кон'юнктури. Серед проблем розвитку ринку, які потребують вирішення, відзначимо головні: відсутність достатніх площ промислових насаджень, перепродаж продукції через декількох посередників, недостатній розвиток товарного виробництва плодів та ягід сільськогосподарськими підприємствами та переважне зосередження його в господарствах населення, низький платоспроможний попит та споживання плодів і ягід, недостатньо розвинена інфраструктура ринку, несприятлива цінова ситуація, слабкі економічні позиції на світовому ринку плодів і ягід. Неefективне функціонування внутрішнього ринку гальмує розвиток зовнішньої торгівлі цією продукцією. Її експортні поставки у вітчизняному виробництві займають в середньому лише 5 %.

Дослідженню різних аспектів формування і функціонування ринку плодоягідної продукції приділяли увагу О.Ю. Єрмаков, Т.А. Маркіна, В.А. Рульєв, І.А. Сало, Г.М. Сатіна, О.М. Шестопаль, А.І. Шумейко, В.В. Юрчишин та ін. Вказані вище дослідження послужили підґрунтям для вирішення проблем розвитку галузі та функціонування вітчизняного плодоягідного ринку. Однак додаткової уваги, з огляду на формування нової економічної політики в Україні, потребує методика дослідження галузевих ринків, зокрема, плодів і ягід.

Мета - розробити методичні підходи дослідження кон'юнктури вітчизняного ринку плодів і ягід з позиції класичної ринкової теорії.

Під методикою дослідження кон'юнктури ринку плодів і ягід слід розуміти сукупність конкретно відібраних методів дослідження попиту, пропозиції та факторів, які спричиняють їх зміни та взаємовплив.

Кон'юнктура ринку плодів і ягід – це взаємозалежність попиту та пропозиції на них, яка формується під впливом різних чинників, основним серед яких є ціна.

А.М. Тимонін визначає певні вимоги до вивчення кон'юнктури ринку [1]. Для ринку плодів і ягід необхідно виділити наступні з них: аналіз ринків продуктів-замінників, наприклад, овочів, картоплі тощо; розмежування подібних за видами продукції ринків, наприклад, зерняткових плодів та бананів; через нестійкість кон'юнктури та нестабільність слід забезпечити постійне відстеження змін ринкового середовища.

Вивчення кон'юнктури ринку плодів і ягід передбачає врахування економічного циклу та сукупності економічних показників. Останні можна узагальнити кількома групами, що характеризують: виробництво, внутрішній товарообіг, зовнішню торгівлю, інвестиційне та кредитне забезпечення, ціни.

До показників виробництва включають валові збори різних товаровиробників (сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання та господарств населення), урожайність культур, площі товарних насаджень тощо. Як допоміжні використовують показники: обсяг заробітної плати, кількість працівників зайнятих у виробництві плодів і ягід, показники технологічних карт по закладанню та догляду за плодоягідними насадженнями (планові та фактичні).

Показники внутрішнього товарообороту характеризують обсяги реалізації плодів і ягід за різними каналами, купівельну спроможність населення, оптову та роздрібну торгівлю в цілому.

Показники зовнішньої торгівлі – це обсяги по видах продукції, вартість, ціна імпортованих та експортних поставок плодів і ягід, їх товарооборот протягом календарного чи маркетингового року.

До показників інвестиційно-кредитного забезпечення відносять обсяги інвестицій та банківських кредитів сільськогосподарським підприємствам для впровадження сучасних технологій вирощування плодів і ягід, розширення виробництва та розвиток інфраструктури ринку, величина облікової ставки, кількість збиткових підприємств галузі садівництва тощо.

Одним із найважливіших показників формування кон'юнктури ринку плодів і ягід є ціна. Вона розподіляється за видами на закупівельну, оптову та роздрібну. Класичне трактування взаємодії попиту і пропозиції та цін на ринку плодоягідної продукції наступне: при перевищенні пропозиції над попитом ціни знижуються, а навпаки – зростають. При підвищенні цін, обсяги попиту і пропозиції скорочуються, а при зменшенні розширюються, однак до певної межі, адже в дію вступає закон граничної корисності. Це все свідчить про те, що ринок плодів і ягід, як і інші, має свій економічний цикл за обсягами виробництва чи продажу, а це потребує окремих підходів до його вивчення, аналізу та прогнозування.

Дослідження кон'юнктури ринку плодів і ягід слід здійснювати в наступній послідовності:

1. Вивчення особливостей ринку, його типу, географічне розташування, рівень монополізації та розвитку інфраструктури. Підведення підсумків маркетингових

досліджень та аналітичних оглядів щодо тенденцій і перспектив його розвитку.

2. Підбір та накопичення інформації, яка відображає стан ринку. Для цього використовуються переважно статистичні дані, наукова література, дані Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, маркетингових досліджень та аналітичних оглядів.

3. Аналіз стану та прогноз ринку – це основний етап кон'юнктурного дослідження. Необхідно здійснити ретроспективні дослідження ринку та вивчити його стан на сучасному етапі, розподіливши показники на основні групи: пропозиція, попит, ціна та зовнішня торгівля.

Аналіз пропозиції. Пропозиція плодів і ягід розглядається в цілому по країні або, для дослідження якоїсь конкретної ситуації, у розрізі окремих регіонів, сільськогосподарських підприємств чи господарств населення. Усесторонній аналіз пропозиції дасть змогу визначити потенційні можливості розширення виробництва для власного продовольчого забезпечення та на експорт.

Аналіз попиту. Дослідження попиту на вітчизняному ринку плодів і ягід, у кінцевому підсумку, зводиться до встановлення основних причин змін рівня їх споживання, місткості ринку, а також обсягів розподілу продукції за межами торгівлі (для власного споживання у свіжому чи переробленому вигляді).

Для загального аналізу попиту та пропозиції на ринку плодів і ягід, їх змін та взаємовпливу використовується балансовий метод, що передбачає [2]:

- складання прогнозних балансів взаємоузгодження попиту і пропозиції та їх оптимізація;
- складання звітних балансів про обсяги виробництва та розподілу продукції;
- балансовий контроль відповідності попиту пропозиції, їх прогнозних показників з метою уникнення дисбалансу.

Аналіз зовнішньої торгівлі. Вивчається динаміка експорту та імпорту плодів і ягід в Україні та світова торгівля в цілому й по окремих країнах ближнього зарубіжжя, зміна їх частки у виробництві та торгівлі провідних країн. Для визначення сальдо експортно-імпортних поставок та характеристики їх впливу на формування попиту та пропозиції на внутрішньому ринку плодів і ягід, також складається баланс зовнішньої торгівлі.

Аналіз цінової ситуації. Передбачає встановлення рівня цін, їх короткострокову і довгострокову динаміку, основні фактори, які викликають коливання цін на плоди і ягоди, вплив на формування попиту і пропозиції та їх співвідношення, а також вплив всіх операторів ринку на формування цін.

Чутливість попиту і пропозиції до зміни цін на ринку плодів і ягід встановлюється за допомогою показників еластичності.

Прогноз кон'юнктури ринку здійснюється з метою визначення найбільш ймовірного його стану і розвитку в майбутньому. Основним фактором, що впливає на вибір методу прогнозування, є ідентифікація і чітке розуміння реальних моделей, що присутні виходячи з бази даних. Якщо з цих даних можна розпізнати тренд, циклічну або сезонну модель, то це може істотно полегшити пошук більш ефективного методу прогнозування.

При здійсненні економіко-математичного моделювання тих чи інших параметрів, які описують ринок будь-якої продукції, також слід враховувати і те на якій стадії економічного циклу він знаходиться. Для кожної фаз економічного циклу слід визначити пріоритетні напрями прогнозування тих чи інших показників.

Наприкінці відзначимо, що при формуванні математичних моделей попиту та пропозиції найскладнішим процесом є підбір факторів впливу. Так, необхідно враховувати не лише їх якісний та кількісний взаємозв'язок, а й економічну ситуацію, яка впливає на функціонування вітчизняного ринку плодів і ягід, циклічність його розвитку. Адже недостатньо лише встановити відносний ступінь залежності результативного показника від кожного чинника, а й важливо визначити в економічній інтерпретації їх місце і роль у формуванні рівня досліджуваних показників, закономірності їх розвитку.

Література: 1. Тимонин А.М. Маркетинг / Тимонин А.М. – Х.: Око, 1997. – 214 с.
2. Аграрний маркетинг: навч. посіб. / [Лобанов М.І., Маркіна Т.А., Григор'єв С.М. та ін.]. – Мелітополь: ТДАТУ, 2007. – 277 с.

Маслак О.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Бобилев О. О.

студент 5 курсу спеціальності
«Економіка підприємства»
м. Кременчук, Україна

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Виконання всіх функцій управління на підприємстві передбачає система управління витратами. Основним завданням системи управління витратами є підвищення ефективності використання ресурсів та досягнення їх економії, що повинно забезпечити підвищення показників рентабельності та прибутку, й відповідно, зниження собівартості. В цьому разі має розроблятися на рівні підрозділів програма ресурсозбереження.

Скорочення витрат в процесі підвищення ефективності використання ресурсу чи здійснення технологічної операції є основним принципом ресурсоекономії [1]. Складання двох кошторисів є бажаним варіантом планування витрат:

- на основі програми ресурсозбереження з корекцією першого кошторису;
- на основі прийнятих норм і нормативів та діючих завдань з виробництва продукції.

Формування бажаної моделі управління витратами включає такі етапи:

- запровадження розрахунку факторного аналізу відхилень фактичних даних від планових і системи планування план-фактного контролю;
- при формування первинних документів по затратах налагодження даних у режимі реального часу;
- по окремих позиціях статей витрат розробку сучасної системи норм і нормативів;
- розробка і запровадження системи заохочення за досягнення економії витрат;
- встановлення відповідальності керівників центру витрат за виконання планових завдань по регульованих видах витрат [2].

Розвиток системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [3].

Таким чином, система управління витратами є складовою управління підприємства загалом і її раціональна побудова є основним з чинників підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства в цілому. Для кожного підприємства для успішного функціонування його діяльності необхідною умовою є створення єдиної, раціональної, чітко та безперервно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами [4].

Перспективою виступає необхідність пошуку ефективних методів мінімізації витрат, та розробки і впровадження синтезованої системи управління витратами, яка буде враховувати не тільки особливості функціонування підприємств, але й зміни в стратегії їх розвитку [5].

Література: 1. Жовнірова М.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах [Електронний ресурс] / М.В. Жовнірова – К.: НУХТ, 2012. – Режим

доступу: <http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/but7.pdf>. 2. Маслак О.І. Інформаційне забезпечення процесу управління стратегічною стійкістю підприємства // О.І. Маслак, І.В. Коробкова // Інвестиції : практика та досвід – 2015 – №4 – С.23 – 25. 3. Косинська О.В. Управління витратами // О.В. Косинська // Монографія – К.: Наука і освіта, 2010 – 375 с. 4. Голов С.Ф., Давидович І.Є. Управлінський облік // С.Ф. Голов, І.Є. Давидович // Економічний вісник. Науковий журнал – 2009 – №1 – С.103 – 107. 5. Ковальчук О.А. Удосконалення системи управління витратами як важливий засіб підвищення ефективності функціонування промислових підприємств // О.А. Ковальчук // Науковий вісник. Науковий журнал – 2011 – №1 – С.47 – 49.

Корнійчук Г.В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник лабораторії економічних досліджень та маркетингу
*Інститут кормів та сільського господарства Поділля,
м. Вінниця, Україна*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ТВАРИННИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Україна має потужний ресурсний потенціал для відродження вітчизняного тваринництва, нарощування обсягів виробництва тваринницької продукції, підвищення його ефективності і конкурентоспроможності. Найперше, чого потребує вітчизняне тваринництво, це вдосконалення його державної підтримки, що сприятиме його ефективній і прибутковій діяльності.

Оцінюючи стан державної підтримки тваринництва в Україні слід констатувати, що вона не є досконалою. Враховуючи те, що з кожним роком кількість коштів, що виділяє держава для підтримки галузі скорочується, то очевидним стає те, що державна підтримка вже не являється тим основним чинником, який сприяє розвитку агропромислового комплексу України.

В цьому контексті важливе значення має активізація ролі держави у сфері регулювання та стимулювання поступу системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку тваринництва. Для вирішення цього завдання ми вважаємо за необхідне реалізувати наступні науково-організаційні передумови та принципи модернізації механізму фінансово-кредитного забезпечення галузі.

Загалом державна підтримка, яка здійснюється у різноманітних формах, має забезпечувати вирівнювання рівнів прибутковості суб'єктів господарювання і стимулювати ефективність виробництва. Оскільки базовий механізм формування прибутків у тваринництві відсутній, надання державної підтримки розвитку галузі має стати пріоритетом першого рівня [2, С. 164].

Розглядаючи сільське господарство Європейського Союзу, варто зазначити, що воно є стратегічною галуззю ЄС, оскільки найбільша частина бюджету Союзу йде на підтримку аграрного сектору, зокрема у вигляді кредитів, субсидій, дотацій та пільг, що надаються фермерам. Головні показники в сільському господарстві країн ЄС пояснюють, частково, ці витрати. Орна територія ЄС становить 185 мільйонів гектарів, а сільська зона покриває 90% території Європи, більше половини якої призначено сільському господарству [3, С. 75].

Через відсутність в останні роки дієвої стратегії розвитку аграрного сектора економіки України, зокрема молочної галузі, вирішення такого амбітного завдання – доведення фізичного обсягу виробництва до потреб в молоці згідно з нормативами МОЗ вимагає проведення системних реформ, які, для справедливості відмітимо, були відсутні в галузі з часу набуття Україною незалежності [4, С. 158].

Однією з перспективних програм в США по підтримці тваринництва та

кормовиробництва, зокрема, є «Програма стабілізації дохідності підприємств - виробників молока» – це добровільна програма управління ризиками для виробників молочної продукції, яка діє починаючи з 1 вересня 2014 року.

Дана програма пропонує виробникам форсмажорне покриття, безкоштовно для виробника, а також різні рівні покриття. Форсмажорне покриття означає виплати учасникам коли середньозважена національна маржа менша ніж 4 долл. на центнеріві.

Середньозважена національна маржа визначається як різниця між середньозваженою ціною на молоко та середніми затратами на корми. Виробники отримують ставку покриття коли маржа коливається від 4 до 8 долл. на центнері. Для того щоб бути учасником програми покриття, виробник повинен сплачувати внески відповідно до обраного ним рівня захисту.

Для отримання компенсації підприємство має подати такі документи:

- Форма «історія виробництва» за весь період існування підприємства;
- Вибір програми покриття (залежить від рівня прибутку підприємства);
- Оплатити 100 дол. адміністративного збору;
- Оформити договір.

Отже, компенсацію може отримати будь-яке підприємство, що виробляє молоко і подає наведений вище перелік документів.

Щоб отримати компенсацію у наступному році, підприємство повинне подати наведений вище перелік документів з 1 липня по 30 вересня поточного року.

Маржа розраховується кожні 2 місяці, починаючи із січня.

Підприємство, учасник програми, може право отримувати компенсацію при умові що фактичний рівень маржі від молочної продукції протягом 60 календарних днів буде нижче рівня який вказується програмою.

Щодо підтримки кормовиробництва, зокрема, в США створена і функціонує американська національна торгівельна асоціація сінопромисловості, яка щодня працює з виробниками, федеральними агентствами, і з Конгресом, щоб створити середовище, яке приносить користь торговцям сіном і людям, які залежать від сіна і соломи у своїй торгівлі. Варто зазначити ННА є некомерційною організацією, діяльність якої фінансується виключно за рахунок членських внесків. ННА має честь представляти виробників сіна, брокерів, дилерів і споживачів кормових продуктів.

Тобто, дані програми сприяють стабілізації і збільшенню обсягів продукції тваринництва та молочної продукції, в тому числі. При цьому зменшується залежність виробників молока від вартості кормів, що сприяє прибутковій діяльності підприємств і розвитку галузі для держави в цілому.

Вважаємо за доцільне переймати позитивний зарубіжний досвід організації державної підтримки тваринництва. Так як він є наслідком заходів, здійснених з урахуванням засад і положень теорії і методології, а також практики державної підтримки.

Література: 1. Корнійчук О.В. Виробництво та використання кормового білка в Україні / О.В. Корнійчук, І.С. Вороньцька, О.М. Рибаченко // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 26-31 2. Методи і практика оцінки ефективності інвестицій у польове кормовиробництво сільськогосподарських підприємств: монографія / [М.І. Кісіль, Н.А. Спринчук, І.С. Вороньцька та ін.] ; за ред. М.І. Кісіля. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 304 с. 3. Осташко Т.О. Сільське господарство в умовах СОТ і ЄС. – К.: Інститут сільського розвитку, 2005. – 72 с. 4. Забловський А.В. Сучасний стан і перспективні напрями державної підтримки молочногo господарства України / А.В. Забловський, С.В. Петруха, Н.М. Назукова // Бізнесінформ.– № 8. – 2015. – С. 153-165

Ганущак Т.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи
Київський університет ринкових відносин
м. Київ, Україна

РОЛЬ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СКЛАДОВІЙ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах фінансово-економічної кризи однією із основних проблемних сфер діяльності в Україні є облікове забезпечення інформаційної складової фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Оскільки, від схоронності інформаційних потоків окремого підприємства з питань обліку, звітності, руху грошових коштів, залежить головний результат підприємницької діяльності – отримання прибутку, а від так – добробут всієї країни.

Синопис генезису облікового забезпечення в інформаційній складовій фінансової безпеки суб'єкта господарювання потребує систематизації в світлі сучасних досліджень вчених-економістів.

Мета тез - визначити роль облікового забезпечення в інформаційній складовій фінансової безпеки суб'єкта господарювання, її відповідність сучасним умовам.

Облікове забезпечення є складовою частиною інформаційної безпеки підприємства. В свою чергу, інформаційна безпека функціонує у складі фінансової безпеки суб'єкта виробничо-господарської діяльності.

В умовах постійного розвитку інформаційного середовища підприємства, необхідним є забезпечення його інформаційної безпеки на всіх стадіях діяльності.

Протидіяти небезпекам, загрозам і ризикам підприємства та забезпечити його безпеку й стійкий розвиток можливо тільки на основі комплексного підходу до формування інформаційних ресурсів, які є джерелом прийняття стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень. Тільки комплексна система забезпечення інформаційної безпеки дає можливість у сучасних умовах вчасно виявити, оцінювати і ефективно протидіяти небезпекам, загрозам і ризикам, захищати інтелектуальну власність підприємства й вчасно забезпечити його керівництво необхідною достовірною інформацією про процеси, які відбуваються у різних сферах внутрішнього і зовнішнього середовища [6, с. 185].

Таблиця 1. Підходи до дефеніції «інформаційна безпека»

Автор	Зміст підходу
В.С. Іфтемчук, В.А. Григорьев, М.І.Маниліч, Г.Д.Шутак [1, с.55]	забезпечення захисту інформації від випадкового чи навмисного доступу осіб, що не мають на це права; захищеність пристроїв, процесів, програм, середовища і даних, що забезпечує цілісність інформації, яка обробляється, зберігається і передається цими засобами.
А.Н. Азрилиян [2, с.56]	інтегральна властивість інформації, яка характеризується конфіденційністю, цілісністю і доступністю; захист приладів, процесів, програм, даних, середовища, що забезпечує цілісність інформації, яка обробляється, зберігається і передається цими засобами; властивість середовища забезпечувати захист інформації.
Степанова О.М., Дегтярьова Л.М. [3]	захищеність інформації і підтримуючої інфраструктури від випадкових або навмисних дій природного або випадкового характеру, які можуть завдати збитку власникам інформаційного ресурсу або користувачам інформації і підтримуючої інфраструктури
Сороковська О. А., Гевко В. Л. [4, с.33-34]	суспільні відносини щодо створення і підтримання на належному рівні життєдіяльності інформаційної системи суб'єкта господарської діяльності.
Кіслов Д.В. [5, с.40]	стан захищеності від впливу та використання інформації, що може гальмувати чи перешкоджати їх використанню та реалізації.

Важливе місце в системі інформаційної складової фінансової безпеки займає облікова політика підприємства, що відображає всю його господарську діяльність і містить інформацію про рух грошових коштів. Облік є одним із методів управління системою фінансової безпеки підприємства поряд із плануванням, мотивацією, організацією, аналізом, контролем в процесі забезпечення управлінської діяльності та прийняття стратегічних і тактичних рішень. Основними функціями обліку є збирання, опрацювання виробничо-господарської, комерційної, фінансової інформації, забезпечення користувачів правдивою інформацією про фінансовий стан та результати діяльності суб'єкта господарчої діяльності.

Отже, можна підкреслити наступне, що з одного боку облікове забезпечення інформаційної складової фінансової безпеки підприємства є інформаційною платформою в оцінці стану, рівня, динаміки, зіставлення та порівняння фінансової безпеки, а з іншого – це вид професійної діяльності у галузі управління фінансово-економічною безпекою суб'єкта господарювання.

На нашу думку, на облікове забезпечення інформаційної складової фінансової безпеки підприємства впливає систематизованість облікової діяльності. Загрозами облікової безпеки підприємства є робота в тіньовій економіці, подвійний облік на підприємствах, оприлюднення неправдивої інформації на сайті НКЦПФР для акціонерів та інших користувачів, що унеможливорює правдиві розрахунки, ставить під сумнів фінансовий аналіз, доцільність інвестування в це підприємство.

Література: 1. Генеза ринкової економіки: словник–довідник / [авт.-уклад. В.С. Іфтемчук, В.А. Григорьев, М.І.Маниліч, Г.Д.Шутак]/ Г.І. Башняніна В.С. Іфтемчук– К.: „Магнолія плюс”, 2004. – 688с. 2. Новый экономический словарь/[А.Н. Азрилиян] – М.: Институт новой экономики, 2006. – 1088 с. 3. Степанова О.М. Інформаційна безпека в умовах розвитку інформаційної системи / О.М. Степанова, Л.М. Дегтярьова // Режим доступу до джерела: <http://dspace.snu.edu.ua>. 4. Сороковська О.А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи / О. А. Сороковська, В. Л. Гевко // Вісник Хмельницького національного університету. – Вип.2, Т.2 – 2010. – С.33-34 5. Кіслов Д. В. Інформаційні війни: монографія / Д.В. Кіслов – К.: Київ. нац. торг.екон. ун-т., 2013. – 300 с. 6. Захаров О.І. Інформація в управлінні системою економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Вчені записки Університету «КРОК» / Ун-т економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 19. – К., 2009. – С. 177-186.

Олійний О.В.

доктор економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку та аналізу за видами економічної діяльності

*Житомирський державний технологічний університет,
м. Житомир, Україна*

Сальнікова Ю.Л.

студентка 5 курсу напрямку підготовки «Облік і аудит»

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні зовнішньоекономічні та науково-технічні зміни обумовлюють необхідність постійного вдосконалення та розширення промислово-виробничих процесів. Раціональність та ефективність останніх забезпечується не лише впровадженням новітніх технологій та фінансовою спроможністю, а й побудовою і застосуванням якісної системи бухгалтерського обліку, однією із організаційно-методологічних складових якої виступає облікова політика. Розробка облікової політики, спрямованої на цілі та завдання господарської діяльності підприємства,

займає вагоме місце в забезпеченні достовірності та інформативності бухгалтерського обліку в системі прийняття ефективних управлінських рішень.

Мета - визначення ролі облікової політики в контексті господарської діяльності промислових підприємств, як особливої ланки економіки, обумовлює мету дослідження.

Як зазначалося вище, облікова політика виступає одним із базових елементів облікового механізму та визначається приписами національного законодавства як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Проте, роль облікової політики не обмежується лише складанням фінансової звітності, а поширюється на всі етапи та складові облікового забезпечення, зокрема й на функціонування внутрішньогосподарського обліку, який виступає системою обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління [1].

Значення облікової політики, сформованої на основі виважених та обґрунтованих підходів, полягає у забезпеченні ряду стратегічних господарських завдань, основними з яких виступають:

- формування повної та достовірної інформації про діяльність підприємства;
- забезпечення доступності та вчасності отримання відомостей, необхідних для прийняття управлінських рішень;
- попередження фактів господарського життя, які в перспективі можуть мати негативні наслідки;
- сприяння у формуванні аналітичних даних про господарську діяльність підприємства як в цілому, так в окремих сферах.

Наведене обумовлюється тим, що приписами облікової політики визначається ряд важливих облікових складових: методи вибуття запасів, порядок документування внутрішньогосподарських операцій, елементи аналітичного обліку, порядок складання внутрішньогосподарської звітності на певних виробничих етапах, періодичність та особливості проведення інвентаризації, методи амортизації необоротних виробничих фондів тощо. Ефективні підходи до визначення вищевказаних елементів забезпечать раціональність прийняття управлінських рішень.

Із наведеного слідує, що метою облікової політики є не лише складання фінансової звітності, а й врегулювання порядку та правил ведення бухгалтерського і внутрішньогосподарського обліку. Багатогранність зазначеної категорії також підтверджується розглядом науковцями облікової політики в розрізі окремих складових. Так, Т.О. Мулик виділяє в обліковій політиці наступні аспекти: організаційний (визначення місця бухгалтерії в системі управління, взаємодія з іншими підрозділами, розробка графіків документообороту тощо), технічний (форми первинних документів, робочий план рахунків, облікові реєстри, графік документообороту, склад та порядок подання звітності, проведення інвентаризації тощо), методичний (порядок відображення в обліку інформації про факти господарського життя, базуючись на альтернативних способах та специфіці діяльності) [2].

Враховуючи сучасні економічні умови господарювання, облікова політика виконує ряд важливих функцій в управлінні діяльністю промислового підприємства, а саме забезпечує:

- повноту відображення всіх фактів господарської діяльності, ґрунтуючись на їх економічній сутності;
- раціональність ведення бухгалтерського обліку, виходячи із організаційної структури підприємства та особливостей його господарської діяльності;
- аналітичність облікових даних щодо внутрішньогосподарських процесів підприємства для прийняття управлінських рішень та формування динаміки їх ефективності;
- документування, систематизацію та узагальнення облікової інформації на основі потреб управління;
- вчасність та раціональну періодичність у систематизації даних внутрішньогосподарського обліку, що максимально відповідатимуть потребам управління.

Із наведеного слідує, що облікова політика виступає одним із базових організаційно-методологічних елементів, який на локальному рівні забезпечує інформаційну обґрунтованість та ефективність прийняття управлінських рішень у сфері раціоналізації виробничих процесів у сучасних умовах господарювання промислових підприємств.

Література: 1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: за станом на 30.09.2015 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу: [http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14) 2. Мулик Т.О. Облікова політика як інструмент управління оподаткуванням [Електронний ресурс] / Глобальні та національні проблеми економіки // Т.О. Мулик. – випуск №4, 2015. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/211.pdf>.

Бурик З.М.

кандидат наук з державного управління, докторант
*Львівський регіональний інститут державного управління
Національна академія державного управління при президенті України,
м. Львів, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Нині коли наша держава формує власну інноваційну політику постають питання формування інвестиційної привабливості забезпечення сталого розвитку підприємств як основних суб'єктів господарювання ринкової економіки. На сьогодні, потребують вирішення питання формування ефективної стратегії інвестиційного забезпечення підприємств як самостійних суб'єктів господарювання. Стратегічні засади сталого розвитку підприємств важливо розглядати не лише у контексті вибору найбільш вигідного вкладення вільного капіталу у альтернативні інвестиційні проекти, які можуть реалізуватися іншими суб'єктами ринку (портфельні чи прямі інвестиції), а й у контексті розвитку власного бізнесу, що актуалізує дослідження питань підвищення ефективності обґрунтування стратегічних інвестиційних рішень.

Проблема інвестиційного забезпечення сталого розвитку підприємств має загальнодержавне значення. Вирішення цієї проблеми життєво важливе для всіх суспільно-економічних систем, вирізняється різноманітністю моделей, складністю та особливостями механізмів і залежить від конкретних обставин, а тому визначення стратегічних засад інвестиційного забезпечення сталого розвитку підприємств потребують ґрунтовного вивчення, що визначає мету дослідження.

Сталий розвиток підприємства – проблема неординарна, суперечлива. Про такий розвиток можна говорити лише тоді, коли економічне зростання, матеріальне виробництво та споживання, інші види суспільної діяльності відбуваються в межах, визначених здатністю екологічних систем до відновлення [1]. Сьогодні, після світової фінансово-економічної кризи, для сталого розвитку підприємств необхідні значні інвестиційні ресурси. Для цього необхідно використовувати всі можливі стратегічні тенденції. Щоб досягти належного результату потрібно зазначити причини, які приводять сьогодні до зниження інвестиційної активності сталого розвитку підприємств, а саме:

- податковий тиск на вітчизняних виробників продукції та відсутність пільг для виробничих інвестицій, а також нерівномірність оподаткування;
- низький рівень завантаженості раніше введених в експлуатацію основних

фондів і високий рівень їх зношеності, що не дозволяє підприємствам нагромаджувати необхідні кошти для виробничої бази, а також нецільове використання амортизаційних відрахувань;

- плинність висококваліфікованих науково-технічних кадрів;
- недосконалий порядок відкриття нового підприємства;
- нестабільність правових основ інвестиційної діяльності.

Зарубіжний досвід показує, жодна економіка світу не досягла значних результатів без залучення коштів вітчизняних та іноземних приватних інвесторів. Де, саме інвестиції означають модернізацію і технічне переоснащення, впровадження енерго й ресурсозберігаючих технологій, а, отже, зменшення частки матеріальних витрат у структурі собівартості та збільшення оплати праці, виробництво конкурентоспроможної продукції підприємствами [2, С. 320].

Сталий розвиток підприємств можливо забезпечити на основі визначення стратегічних тенденцій інвестиційного забезпечення за допомогою наступних заходів: створити регіональні інвестиційні фонди, розширити систему державного кредитування підприємств, удосконалити методи діяльності банківської системи, розвивати іпотечне кредитування, налагодити лізингову діяльність.

Література: 1. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – С. 21-23. 2. Махмудов О. Г. Інвестиційна політика і управління: монографія / О. Г. Махмудов. – Донецьк: Донбас, 2011. – 614 с.

Жиглей І.В.

доктор економічних наук, професор
кафедри обліку і аудиту

*Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир, Україна*

Поліщук І.С.

студентка 5 курсу напряму підготовки
«Облік і аудит»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Основу ринкової економіки всіх країн і світової економіки в цілому складають відносини, пов'язані з інвестуванням у виробництво матеріальних та духовних цінностей. Аналіз сучасного стану фінансового інвестування в Україні свідчить про недосконалість підходів до оцінки фінансових інвестицій. Встановлено, що існують різні системи оцінок фінансових інвестицій, що призводить до відсутності системного підходу при формуванні інформації в бухгалтерському обліку. Тому особливої уваги вимагає правильний вибір методу оцінки фінансових інвестицій для конкретного суб'єкта господарювання.

Метою є обґрунтування та надання пропозицій щодо оптимізації організації обліку фінансових інвестицій вітчизняних підприємств відповідно до сучасних вимог та потреб управління.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції та розкриття її в фінансовій звітності визначає П(С)БО № 12 «Фінансові інвестиції».

Згідно із Податковим Кодексом, фінансові інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів [2]. Таким чином, виходячи із визначення, яке надане Податковим Кодексом можна визначити форми здійснення фінансових інвестицій.

Вважаємо, що під фінансовими інвестиціями слід розуміти вкладення грошових коштів або інших активів для отримання прибутку (відсотків, дивідендів), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Встановлено, що основними формами фінансових інвестицій є придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів, але більшість з дослідників не відносять деривативи до фінансових інвестицій, що є досить неправильно.

Для організації ведення бухгалтерського обліку фінансових інвестицій та проведення економічного аналізу необхідною є їх обґрунтована класифікація. Адже метод оцінки фінансових інвестицій на дату балансу, рахунки бухгалтерського обліку, на яких будуть відображатися операції з фінансовими інвестиціями, методичні прийоми контролю за операціями з фінансовими інвестиціями – все це буде обиратися в залежності від тієї чи іншої їх класифікаційної групи. Дослідження показало, що в економічній літературі, законодавстві і на практиці немає однозначності у визначенні інвестицій взагалі і фінансових інвестицій, зокрема. Наслідком цього є не лише велика кількість тлумачень означених понять, а й наявність різних класифікацій. Це свідчить про те, що до цього часу відсутня єдина класифікація фінансових інвестицій, яка б забезпечила ефективну організацію та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» пропонує класифікацію, згідно з якою фінансові інвестиції поділяються на: ті, що знаходяться у підприємства до моменту їх погашення; які враховуються за методом участі в капіталі: інвестиції в асоційовані підприємства; у дочірні підприємства; у спільну діяльність; інші фінансові інвестиції [3].

Податковим кодексом України також передбачено класифікацію фінансових інвестицій, яка, у свою чергу, поділяє фінансові інвестиції на портфельні та прямі. Проте основною відмінністю є відсутність у податковому обліку поділу фінансових інвестицій на поточні та довгострокові.

Метою організації обліку фінансових інвестицій є забезпечення об'єктивної оцінки, своєчасного реєстрування та повного відображення в облікових реєстрах операцій, пов'язаних із фінансовими інвестиціями, можливістю узагальнення інформації про такі операції у звітності з метою забезпечення інформаційних потреб зацікавлених осіб.

Рациональна організація обліку фінансових інвестицій передбачає дотримання системного підходу, взаємодії різних методів обліку, підпорядкованості загальній стратегії управління діяльністю підприємства. Отже, організація обліку фінансових інвестицій полягатиме у наступному:

- забезпечення обґрунтованої класифікації операцій із фінансовими інвестиціями для потреб обліку;
- організація оцінки фінансових інвестицій на дату здійснення та дату формування балансу;
- організація своєчасного і правильного документування операцій із фінансовими інвестиціями;
- організація аналітичного та синтетичного обліку у системі рахунків в облікових реєстрах;
- організація підсумкового обліку в журналах-ордерах, Головній книзі та формування фінансової звітності;
- організація проведення інвентаризації наявних цінних паперів, поточного стану та ефективності фінансових операцій підприємства.

Важливим етапом організації обліку фінансових інвестицій є їх оцінка, яку здійснюють різними методами залежно від способу їх придбання, на дату балансу та вибуття. Важливу роль при оцінці фінансових інвестицій відіграє принцип обачності, що передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки фінансових інвестицій, які повинні запобігати завищенню оцінки активів. А завдяки дії принципу безперервності оцінка фінансових інвестицій підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність триватиме й надалі [1].

Фінансові інвестиції під час їх придбання оцінюються за первісною вартістю. Первісною оцінкою інвестицій для відображення у бухгалтерському обліку відповідно до П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» є їх собівартість. Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється шляхом обміну на цінні папери власної емісії або на інші активи, то собівартість такої інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих активів. Вартість інвестицій на дату складання балансу відрізняється від первісної їх оцінки, оскільки часто зазнає змін.

Питання щодо фінансових інвестицій, які можуть бути відображені у розпорядчому документі про облікову політику стосуються видів довгострокових фінансових інвестицій, що мають місце на підприємстві та підходів до їх оцінки (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу згідно з вимогами П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»

Види фінансових інвестицій	Оцінка, що застосовується для відображення інвестицій на дату балансу
1	2
Інвестиції в: асоційовані, дочірні, спільні підприємства	1) вартість, визначена за методом участі в капіталі 2) справедлива вартість Цей метод використовується для обліку фінансових інвестицій в асоційовані, дочірні та спільні підприємства за наявності однієї з умов: а) фінансові інвестиції придбані та утримуються виключно для продажу протягом дванадцяти місяців з дати придбання; б) асоційоване або дочірнє підприємство ведуть діяльність в умовах, які обмежують його здатність передавати кошти інвестору протягом періоду, що перевищує дванадцять місяців. 3) собівартість з врахуванням зменшення корисності Цей метод використовується за наявності однієї з умов, зазначених у п. 2, у разі неможливості визначення справедливої вартості інвестиції
Фінансові інвестиції, що придбані та утримуються до їх погашення (боргові цінні папери)	Амортизована собівартість
Фінансові інвестиції, що придбані та утримуються з метою їх продажу	1) справедлива вартість; 2) собівартість з врахуванням зменшення корисності (якщо справедливую вартість визначити неможливо)

Вартість фінансових інвестицій, більше ніж будь-яких інших активів підприємства, може зазнавати змін. Фінансові інвестиції на дату балансу оцінюються за наступними методами: за справедливою вартістю; за амортизованою собівартістю; за методом участі у капіталі. Ці методи оцінювання фінансових інвестицій застосовуються залежно від того, в який об'єкт здійснено фінансову інвестицію. Тому актуальним питанням є оптимальна організація бухгалтерського обліку фінансових інвестицій.

Тому для забезпечення достовірності інформації, наведеної у фінансовій звітності, необхідно здійснювати оцінку фінансових інвестицій на дату балансу. Поточні фінансові інвестиції на дату балансу оцінюються наступними методами: за справедливою вартістю, за амортизованою собівартістю та за методом участі в капіталі. Зменшення балансової вартості фінансових інвестицій відображається в бухгалтерському обліку лише на сумі, що не призводить до від'ємного значення вартості фінансових інвестицій. Фінансові інвестиції, що внаслідок зменшення їх балансової вартості досягають нульової вартості, відображаються в бухгалтерському обліку в складі фінансових інвестицій за нульовою вартістю.

Отже, організація обліку фінансових інвестицій охоплює процес від первинної реєстрації інформації про вкладення коштів або інших активів у фінансові інвестиції до складання бухгалтерської звітності. Встановлено, що правильна оцінка фінансових інвестицій на всіх етапах їх руху та вдосконалення методики обліку інвестицій

дозволять покращити інвестиційний клімат в Україні. Тому в першу чергу кожен суб'єкт господарювання має розробити підхід до оцінки фінансових інвестицій.

Література: 1. Карпушенко М.Ю. Організація обліку: навч. посібник (для студентів економічних спеціальностей, які навчаються за спеціальністю «Облік і аудит») / М.Ю. Карпушенко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 241 с. 2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2756-УІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 “Фінансові інвестиції” за станом на 26 квітня 2000 р. \ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Шумиляк Л.М.

аспірант кафедри економіки підприємства
*Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ І ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сучасні досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоздатності економіки, рівня розвитку і особливо ефективності функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українських громадян. Головна системна проблема полягає в тому, що результативність, якість функціонування і структура креативної частини національної інноваційної системи – сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки.

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Турція – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35).

З наведених даних видно, що переміщення України сходинками інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і високої мобілізованості суспільства. Проте для окремих секторів вітчизняної економіки ці зусилля мають бути ще більшими, ніж в цілому по всій економіці. У першу чергу це стосується аграрного сектору, галузі легкої промисловості та фармацевтики [1].

У розвинутих країнах аграрна наука є найбільш комерціалізованим сектором наукових досліджень. Зрозуміло, що за умов збереження існуючої архаїчної організації українського сільського господарства, коли технічні засоби для більшості підприємств, особливо фермерських господарств, залишаються недоступними, виробник сільськогосподарської продукції відтиснутий від її покупця численними перекупщиками, кредитори закабальють аграріїв непідйомними кредитами на придбання сучасної матеріальної бази, на розгортання інноваційної діяльності не вистачить коштів не тільки самих аграріїв, але й усіх доходів країни.

В Україні питанням змісту, чинників формування та особливостей розвитку національної інноваційної системи останнім часом присвячено також значну кількість досліджень. Волкова О., Денисенко М. аналізують сучасний інноваційний потенціал та систему управління інноваціями на різних рівнях [2]. Більш розгорнутим і точним є формулювання, наведене Л.Федуловою та М. Пашутою: національна інноваційна система — це сукупність взаємозв'язаних організацій (структур), зайнятих

виробництвом і комерціалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів, малих і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків та інкубаторів як комплексу інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають потужне національне коріння, традиції, політичні та культурні особливості [3].

Основний матеріал. М. Шарко визначає національну інноваційну систему як „економічний механізм, що ґрунтується на розробці та експлуатації нових знань, підприємницькому підході, інтеграції в зовнішні ринки й прискореному розвитку конкурентоспроможності країни та її регіонів” [4].

Суб'єкти НІС представлені всіма видами суб'єктів господарювання або їхніх підрозділів, які займаються створенням, розповсюдженням та використанням інновацій (промислові підприємства, венчурні фірми, НДІ, ВНЗ, підприємства та установи інфраструктури інноваційної діяльності), державою в особі органів державного управління і контролю за інноваційними процесами. Об'єктами НІС виступають інновації у фізичному та інформаційному розумінні, що створюються й використовуються з метою отримання прибутку або іншого ефекту.

Основа НІС складає освіта. Вона і є тим ґрунтом, на якому зростають інновації, розуміння їх ролі та сприйняття. Першорядне значення мають такі її характеристики як доступність, якість, забезпеченість комп'ютерною технікою, доступ до Інтернету. Центральне місце в НІС належить науці як виробнику інновацій: фундаментальній, яка зосереджена головним чином у державному секторі, та прикладній, яка покликана створювати нові технології і продукти. на великих підприємствах, малі наукоємні фірми та венчурні компанії.

Необхідною умовою успішної інноваційної діяльності є її інституційне забезпечення. Йдеться, з одного боку, про існування відповідних державних органів: міністерств, державних комітетів, управлінь, а з іншого про закони, норми, правила, стандарти інноваційно-впроваджувальних процесів. Критичною фазою, а нерідко і каменем спотикання інноваційної діяльності є її фінансування. Інноваційні процеси потребують змішаного фінансування, в якому ініціатором і піонером виступає держава, залучаючи кошти бізнесу.

Національна інноваційна система представлена двома секторами – державним та приватним, кожен з яких виконує свої функції і завдання. Організатором і натхненником його розвитку виступає держава як виразник національних інтересів та провідник довгострокової стратегії розвитку. Підприємство виступає основною силою і виконавцем інноваційної діяльності, орієнтуючись передусім на ринкові сигнали та можливість отримання комерційної вигоди. Ці дві сили, як показує практика, можуть успішно співпрацювати, доповнюючи одна одну.

Інноваційна діяльність у розвинених країнах фактично перетворилася у самостійну галузь, яка до того ж бурхливо розвивається. Україні на шляху створення національної інноваційної системи, на нашу думку, слід звернути увагу на досвід розвинутих країн, зокрема Фінляндії. Успіхи Фінляндії у побудові ефективної інноваційної системи зацікавили навіть такі країни-лідери, як Голландія та Швейцарія, а також країни, що активно розвиваються, наприклад, Естонія. Фінляндія є невеликою за розмірами країною з порівняно незначними запасами природних ресурсів. Коли постало питання про те, як не загубитися у світовому економічному просторі, було взято курс на розвиток високотехнологічних та наукоємних галузей, на розвиток економіки, заснованої на знаннях. Продумана система освіти є ще одним із складників успіху країни. Системи освіти та охорони здоров'я Фінляндії були відзначені як найкращі в світі [5]. За результатами Індексу глобальної конкурентоспроможності у 2010 році Фінляндія посіла 7 місце, а Україна, для порівняння, знаходиться на 89 місці зі 139 країн [6]. На сьогодні фінська модель виробництва і використання нових знань визнана однією з найефективніших у світі. У країні організовано діалог із бізнесом та визначено пріоритети у сферах науки й технологій. У формулі фінського успіху три компоненти: високий рівень освіти, конкурсний принцип розподілу коштів на науку та розвинута інноваційна інфраструктура.

Ми вважаємо за доцільне виділити такі особливості та сильні сторони фінської інноваційної системи: стабільна система управління та система інститутів інноваційної діяльності, система освіти, співпраця університетів та приватного сектору, ринок венчурного капіталу, регіональні програми розвитку. Додатково необхідно виділити постійне вивчення та використання міжнародного досвіду, а також безперервну оцінку заходів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності країни, та порівняння їхньої ефективності з заходами в інших країнах. Основою інноваційної системи Фінляндії є, насамперед, стабільна та прозора структура управління інноваційною діяльністю й усталена структура інститутів, яка була відзначена найкращою не тільки серед країн ЄС, а й у всьому світі [7].

Таким чином, для створення ефективної інноваційної системи Україні важливо звернути увагу на активне впровадження, а не лише вивчення, позитивної практики, передового досвіду інших країн. Доцільність глибшого вивчення організації функціонування інноваційної системи Фінляндії та інших розвинутих країн світу повинно позитивно позначитися на розробці та впровадженні інноваційної політики й побудові ефективної інноваційної системи в Україні та забезпечення конкурентоспроможності економіки країни на міжнародному рівні.

У рамках нав'язаної селу доктрини неоліберальних реформ створити в Україні в найближчій перспективі сучасне ринкове інноваційне сільське господарство, здатне забезпечити в повному обсязі потреби населення в продуктах харчування, а тим більше успішно конкурувати з аграріями інших країн, фактично неможливо. Тому держава і суспільство мають здійснити масштабні заходи з метою захисту сільськогосподарського виробника від руйнівної сили неолібералізму і створення економічних, правових, організаційних, соціальних та інших умов для спрямування реформ на забезпечення інноваційного розвитку цього найважливішого для нормального життя країни і суспільства сектору економіки.

Література: 1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів 2. Економіка і організація інноваційної діяльності: Підручник /Волков О.І., Денисенко М. П., Гречан А. П. та ін.; За ред. проф. Волкова О. І., проф. Денисенка М.П. – К.: ВЦ «Професіонал», 2004. – 960 с. 3. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Ф Л.едулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – №4.– С. 35-47. 4. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – №8. – С. 25-30. 5. European economies: top global competitiveness index, Euroabstracts, December, 2006, Vol 44 – 6. – 2006. 6. The Global Competitiveness Report 2010-2011. 7. Національна інноваційна система та розвиток конкурентного середовища в Україні. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39101>.

Дем'ячук М.А.

кандидат економічних наук, старший
викладач кафедри економіки та
моделювання ринкових відносин

Лазукіна В.О.

студентка 4 курсу, напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ДІАГНОСТИКА ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВИХОДУ З КРИЗИ

Світова фінансова та економічна криза призвела до погіршення фінансового стану багатьох підприємств різних галузей, внаслідок чого основними їх характеристиками стали низька ліквідність (дефіцит грошових коштів), недостатня віддача на вкладений у підприємство капітал (низька рентабельність), припинення окремих видів виплат. Така ситуація вплинула на збільшення ризику банкрутства підприємств. Для стабілізації та покращення фінансово-господарської діяльності

підприємства повинні вирішувати проблеми залучення фінансових ресурсів, оскільки перспективи розвитку їх інвестиційної діяльності стають дедалі проблематичнішими через відсутність власних коштів і необхідність залучення позикових коштів. У зв'язку з цим діагностика банкрутства підприємства як гарант його попередження та можливості уникнення зайвих ризиків особливо важлива як для нього самого, так і для потенційних інвесторів та банків-кредиторів.

Питанням визначення моделей діагностики банкрутства та кризового стану підприємств присвячено наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: Е. Альтмана, У. Бівера, Ж. Конана та М. Голдера, Р. Ліса, Р. Сайфуліна та Г. Кадикова, Г. Спрингейта, Р. Таффлера та Г. Тішоу, М. Федотової, Дж. Фулмера, Р. Чессера та інші. Застосування тих чи інших моделей залежить від об'єктів спостереження, кінцевих цілей та масштабів дослідження. Проте не всі моделі є прийнятними для умов національної економіки України, а тому дане питання вимагає подальших наукових досліджень.

Оскільки для попередження банкрутства підприємства та запобігання виникненню кризових явищ є проведення своєчасної та ефективної діагностики неплатоспроможності, головною метою роботи є визначення особливостей та етапності методики проведення попередження діагностики банкрутства підприємства в умовах виходу з кризи.

Загроза банкрутства має місце у випадках, коли неплатоспроможність стає стійкою, що свідчить про виникнення кризової ситуації і вимагає негайного «включення» антикризового механізму. У загальному вигляді схема, що відображає причинно-наслідковий зв'язок між платоспроможністю і банкрутством, представлена на рис. 1 [3].

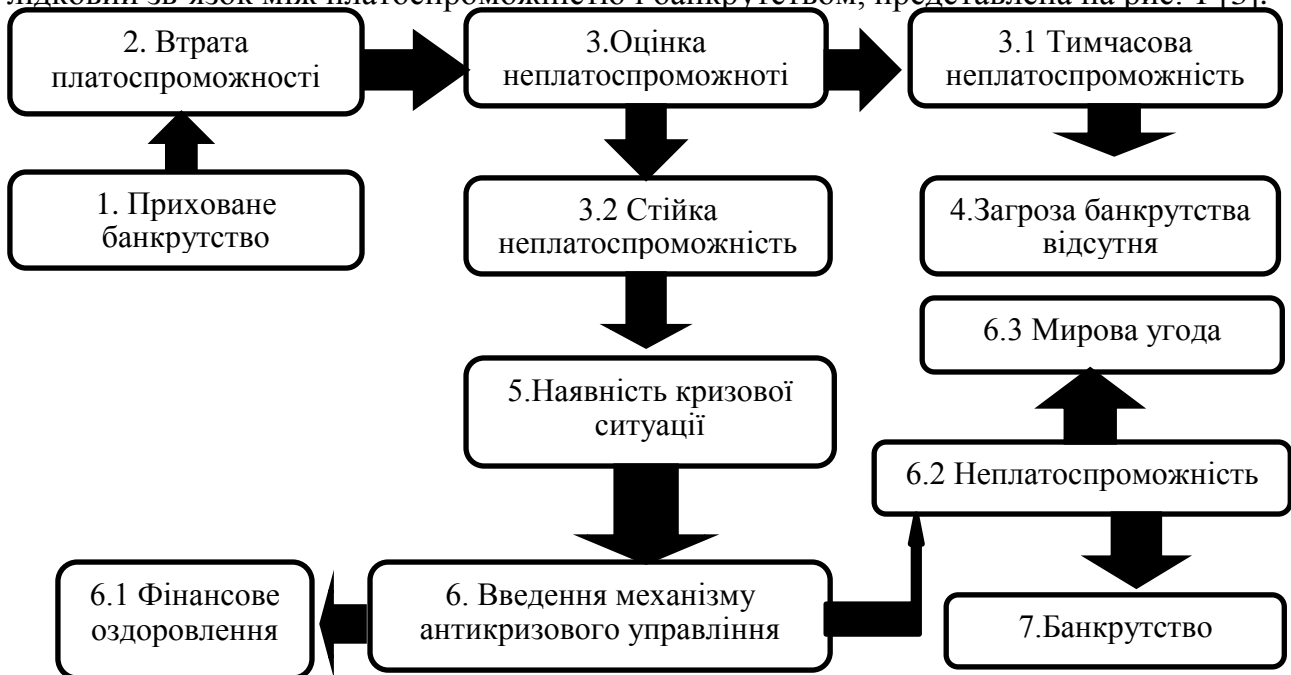


Рис. 1. Зв'язок між платоспроможністю і банкрутством

Джерело: [3]

Неможливість задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, забезпечити обов'язкові платежі до бюджету та позабюджетних фондів виникає внаслідок перевищення зобов'язань боржника над вартістю його майна або з причин незадовільної структури його балансу. На своєму шляху до повної неплатоспроможності підприємство проходить стадії погіршення економічного стану: приховане банкрутство; фінансову нестійкість; реальне банкрутство.

Діагностика кризового стану підприємства розглядається як один з напрямів економічної діагностики та тісно пов'язана з діагностикою загрози банкрутства, тому необхідно порівняти існуючі характеристики моделей діагностики кризового стану підприємства (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика моделей діагностики кризового стану підприємства

Моделі діагностики кризового стану підприємства	Переваги	Недоліки
1	2	3
Модель Лісу	- простота розрахунку	- модель не пристосована до українських підприємств, вона розроблена для Англії; - модель створювалася з урахуванням західного розвитку
Модель Чессера	- дозволяє оцінити факти непогашення займу та інші умови	- кількість факторів у моделі обмежена; - модель створена для оцінки рейтингу позичальника
Модель Таффлера-Тішоу	- простота розрахунку	- її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах
Модель Фулмера	- широке охоплення показників; - вірогідність - 1 рік - 98%, 2 роки - 81%	- розроблена для застосування в банківській практиці; - модель була створена з урахуванням специфіки західних країн; - необхідна корекція на національну валюту
Модель Сайфуліна-Кадикова	- простота розрахунку	- модель не дозволяє оцінити причини потрапляння підприємства — в зону неплатоспроможності; - нормативний зміст коефіцієнтів, що використовуються для рейтингової оцінки, не враховують галузевих особливостей підприємств; - залежність результатів оцінювання від досвіду і кваліфікації аналітика; - незбалансованість значень вагових коефіцієнтів; - прихильність до одного джерела інформації
Модель Спрінгейта	- точність $\geq 90\%$	- модель була створена для підприємств США і Канади; - коефіцієнти наведені в доларах; - модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств.
Двофакторна модель Альтмана	- простота розрахунку; - наявність лише 2-х факторів	- модель не забезпечує об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства, а тому можливі значні відхилення прогнозу від реальності; її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах та пройшли лістинг; - модель не відображає таких сторін фінансового стану, як оборотність активів, рентабельність активів, темпи зміни виторгу від реалізації; - коефіцієнт поточної ліквідності, без аналізу його в контексті з показниками виторгу, обсягом дебіторської і кредиторської заборгованості, на практиці не відбиває реальної картини ліквідності підприємства
П'ятифакторна модель Альтмана	- простота розрахунку; - наявність послідовності дослідження	- модель можна застосовувати лише відносно великих підприємств, що котирують свої акції на біржах; - нерозвиненість фондового ринку України, зокрема, вторинного фондового ринку; - відмінність українського бухгалтерського обліку від західних стандартів; - необхідність адаптації вагових коефіцієнтів та прогнозних значень; - не враховуються коливання курсів акцій

Продовження табл. 1

1	2	3
Модель Давидової – Белікова	– простота розрахунку – зрозумілість і обґрунтованість етапів розрахунку	– відсутнє врахування особливостей галузевої специфіки

Джерело: сформовано автором на основі [1].

Застосувавши сучасні моделі і методи діагностики кризи на підприємствах України було виявлено їх переваги і недоліки щодо визначення спроможності їх адаптації до сучасних економічних умов господарювання.

Існує багато підходів та моделей діагностики кризового стану підприємства, однак, на нашу думку, найбільш прийнятною до сучасних умов функціонування вітчизняних підприємств та для запобігання виникнення раніше визначеної ситуації на підприємстві необхідним є постійний моніторинг його фінансової безпеки та виявлення ранніх ознак ймовірності банкрутства представленої у [2] (рис. 2), що є важливим етапом для здійснення ефективної виробничої діяльності підприємства.

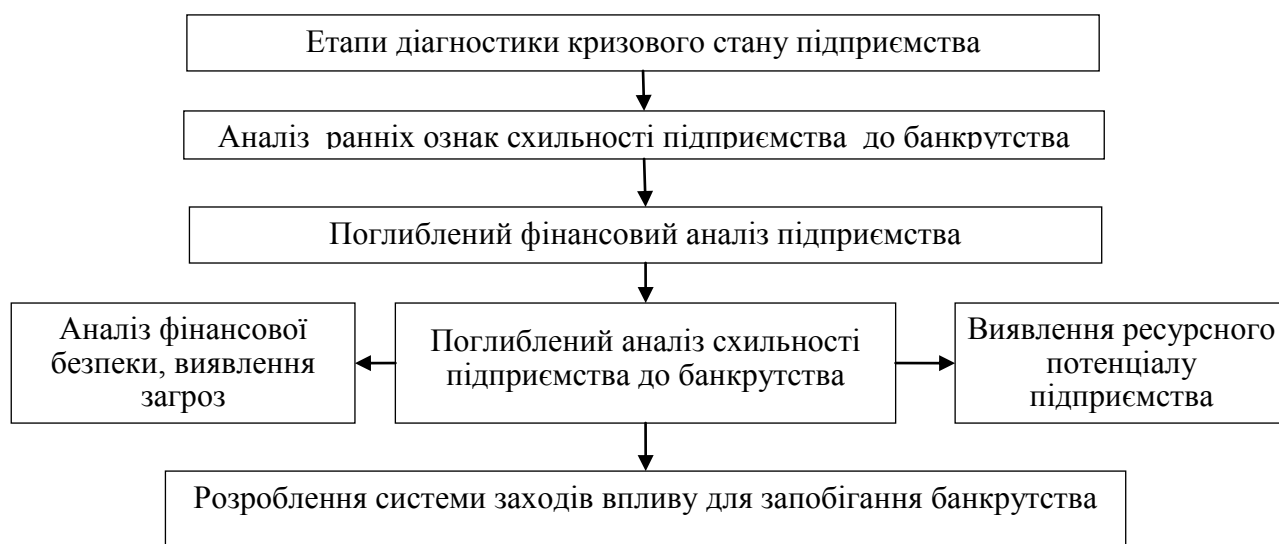


Рис. 2. Модель діагностики кризового стану підприємства, Джерело: [2]

Згідно з наведеною моделлю, *першим етапом* є діагностика ранніх ознак схильності підприємства до банкрутства. Проводиться аналіз якісних показників, а також застосовується метод Скоуна, У ході виявлення наявності схильності підприємства до банкрутства слід проводити поглиблений аналіз фінансового стану.

На *другому етапі* проведення діагностики кризового стану підприємства необхідно здійснювати поглиблений фінансовий аналіз, а саме проводити аналіз груп коефіцієнтів, які характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність підприємства, стан його дебіторської та кредиторської заборгованостей, рентабельність, аналіз фінансових результатів. Аналіз відповідних коефіцієнтів дає змогу виявити наявні порушення загального фінансового стану підприємства для використання їх під час розроблення системи заходів запобігання виникнення банкрутства.

На *третьому етапі* здійснюється аналіз фінансової безпеки для виявлення наявних загроз, що можуть найбільш впливати на поточний фінансовий стан підприємства з метою їх усунення чи адаптації.

На *четвертому етапі* здійснюється поглиблена діагностика схильності підприємства до банкрутства, на якому важливим є підбір відповідної моделі для найбільш точної діагностики. Оскільки для українських підприємств складно

використовувати наявні дискримінантні моделі, кожен із суб'єктів господарювання має розробити власну модель, підбрану під кожне підприємство окремо.

Аналіз ресурсного потенціалу (*п'ятий етап*) здійснюється задля виявлення можливостей підприємства щодо протидії кризовим явищам або для виходу з кризи.

Останнім етапом здійснення діагностики кризового стану підприємства є розроблення заходів запобігання банкрутства підприємства. За виявленими раніше порушеннями на підприємстві за допомогою проведення фінансового аналізу, аналізу фінансової безпеки, методи запобігання банкрутства для кожного підприємства будуть різними, залежно від виявлених показників фінансового стану.

Отже, можна зробити висновки, що між платоспроможністю і банкрутством існує дуже тісний зв'язок і виникаюча платоспроможність є першим симптомом кризового стану з можливими переходами її у неплатоспроможності підприємства з подальшим банкрутством.

Для того щоб виявити недоліки підприємства необхідно використовувати моделі діагностики кризового стану підприємства, що дають змогу виявити наявність недоліків підприємства і розробити модель яка може виявити схильність підприємства до банкрутства. Наша модель є лише узагальненням вже існуючих моделей, тому це показує необхідність подальшого розроблення відповідних методик для можливості найбільш точного діагностування кризового стану підприємства.

Література: 1. Зайцева Н.А. Антикризисное управление предприятием: теория и практика : уч. пособ. / Н. А. Зайцева. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2004. – 179 с. 2. Кондратенко А.О. Особенности проведения диагностики кризового стану підприємства [Електронний ресурс] / А.О. Кондратенко. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua>. 3. Непочатенко О.А. Підходи до оцінки ймовірності банкрутства аграрних підприємств [Електронний ресурс] / О.А. Непочатенко. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/195.pdf>.

Мироненко Н.А.

кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента
*Национальная металлургическая академия Украины,
г. Днепропетровск, Украина*

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Начиная с 2009 года, национальная экономика переживает период перманентного кризиса. Вначале он был обусловлен турбулентностью мировой экономики в целом, затем комплексом непростых социально-политических процессов внутри страны.

Однако восточная мудрость гласит, что любое испытание необходимо воспринимать как уникальную возможность для изменения, прежде всего своего отношения к происходящему вокруг нас. Именно во время кризиса теории и практики менеджмента акцентируют внимание на необходимости структурных реформ в обществе. Поэтому проведение в масштабах пусть даже небольшого предприятия комплекса мер по улучшению организации бизнес-процессов уже является шагом к выходу из кризиса. Следовательно, тематика предложенных тезисов актуальна.

Целью работы является анализ особенностей перехода машиностроительного предприятия на рельсы бережливого производства.

Объект исследования – небольшое предприятие в форме общества с ограниченной ответственностью «Днепропетровский завод бурового оборудования» (ДЗБО), работающее на украинском рынке с 2003 года [1].

Концепция бережливого производства является одной из четырёх, разработанных учёными-экономистами в течение последних двухсот пятидесяти лет [2, 3]. На первом месте в этом перечне находится концепция кустарного производства (по терминологии Джеймса Вумека), впервые аргументировано описанная ещё в работах шотландского экономиста XVIII века Адама Смита [4]. Её основное преимущество состоит в осознании факта влияния разделения труда на производительность. Но в рамках данной концепции невозможно осуществлять глубокую специализацию и стандартизацию выполняемых работ или изготавливаемой продукции.

Этого недостатка лишена следующая концепция – массовое производство, в рамках которой благодаря широкому применению конвейерных линий становится возможной стандартизация и глубокая специализация выполняемых работ [5]. Это существенно снижает себестоимость выпускаемой продукции, но значительно сужает её ассортимент. В итоге рынок подвержен постоянным кризисам перепроизводства, что негативно влияет на социально-политические процессы в обществе.

Начиная с середины XX века, в Японии разрабатывается и внедряется концепция бережливого производства [6, 7]. Во всё той же Японии концепция больше известна под названием TPS – акроним английских слов Toyota Production System. Её основу составляют несколько базовых принципов.

Во-первых, это потребность в выявлении и устранении как можно большего числа потерь, действий или затрат, которые не добавляют ценности при производстве продукции или оказании услуг.

Во-вторых, на предприятии необходимо создать поток единичных изделий.

В-третьих, необходимо встраивать качество в сам производственный процесс.

В-четвёртых, производить именно то количество продукции, которое необходимо в данный момент на рынке.

И наконец, всячески пропагандировать в трудовом коллективе и в обществе в целом потребность в непрерывных улучшениях.

Именно на особенностях концепции бережливого производства в отечественных реалиях мы остановимся ниже. В качестве объекта исследования нами выбрано машиностроительное предприятие, менеджмент которого чётко осознаёт потребность в переходе на новые методы управления. «Агентом перемен» выступает сам генеральный директор (Игорь Романович Островский), который после участия в кайдзен-туре по Японии в 2006 году начал менять саму философию отношения к производственному процессу [3].

Во-первых, на предприятии был создан «Учебный центр», главной задачей которого стало обучение работников предприятия основам концепции бережливого производства. Плановые аттестации способствуют эффективному контролю за применением на практике полученных теоретических знаний.

Во-вторых, рабочие места проходят постоянную проверку на внедрение и соблюдение стандартов «Программы 5 С», направленной на поддержание в чистоте рабочих мест.

В-третьих, на предприятии налажена система визуализации и текущего контроля за состоянием организации производственного процесса. Это и «Доска визуализации», и система канбан, частично внедрённая на предприятии. Интересным инструментом организации эффективной обратной связи являются «Листки визуализации», а также «Отчёты в формате А3» (рис. 1). Такие довольно простые организационные инструменты позволяют руководству предприятия принимать правильные

управленческие решения и устранять проблемы на ранних стадиях, уменьшая количество аварийных ситуаций до минимума.

Номер документа		РП-0000070			
Тема					
Изготовление штанги бурильной 70 x 5 x 3000 "Лонгир" (Ремонтная) ШБ-70-КТ67-001 РЕМ					
История проблемы		Предлагаемые меры по решению			
<p>Проблемы и ошибки допущенные при изготовлении заказа 274 11 11 "Штанга бурильная 70x5x3000 "Лонгир" (Ремонтная)"</p> <p>1. При изготовлении штанги бурильной 70x5x3000 "Лонгир" (Ремонтная) на операции 010 ТП № 5И-2011 возникла проблема в том, что при расточке внутреннего диаметра на муфтовой части, образовывался заусенец по</p> <p>2. При изготовлении наружной резьбы на ниппельной части, образовывалась заусенка по внутреннему диаметру, что при эксплуатации данных штанг недопустимо, т.к. через внутреннее отверстие пропускается кероноприёмник. Наличие заусенец может привести к заклини</p> <p>3. Согласно чертежа ШБ-70-КТ67-001 РЕМ радиус закругления, со стороны упорного уступа, на ниппельной части, 0,2 max мм, по факту выполнялся пластиной с радиусом закругления 0,4 мм. На данных штангах радиус закругления имеет большое значение, т.к. при эксп</p> <p>4. При нарезке наружной и внутренней резьбы углы профиля резьбы не соответствовали заданным по чертежу. Левый угол по чертежу 2°30'+30' (по факту от 0°40' до 4°10'); правый угол по чертежу 43°30'+30' (по факту от 41°10' до 45°30'). Конусность на детали 1:</p>		<p>1. Начальнику инновационного отдела и главному технологу разработать стандарт запрещающий инженеру - программисту самостоятельно выполнять замену инструмента по карте наладки не согласовав свои действия с инженером технологом, разработчиком технологичес</p> <p>2. Начальнику инновационного отдела ознакомить всех технологов ООО "ДЗБО" с целью минимизации затрат времени при обработке деталей.</p> <p>3. Начальнику инновационного отдела совместно с начальником коммерческого отдела и главным технологом проработать возможность и заказать пластины с радиусом закругления 0,2 мм для выполнения заказов по услуге перенарезки</p> <p>4. При выполнении заказов по услуге перенарезки резьбы на штангах "Лонгир" использовать пластины с конусностью 1:16, при этом обязательно учитывать и отражать в технологических процессах, что резьбонарезной инструмент должен находится выше оси на 0,1 мм. Н</p>			
Цель/Задача		Внедрение			
Недопущение подобных ошибок в будущем.		Планируемые действия	Место проведения работ	Ответственное лицо	Срок до
1. Проанализировать причины и исключить возможность отправки продукции с отклонениями к заказчику.		1. Начальнику инновационного отдела и главному технологу разработать стандарт запрещающий инженеру - программисту самостоятельно	ОГТ, ИО	Хвоцан Е.А. Ребедайло Н.Д.	12.12.2011
2. Проанализировать причины и решить вопрос по закупке пластин, для проточки по наружному диаметру, обеспечивающих требования чертежа.					
3. Разобраться в причинах несоответствия углов профиля резьбы. Определиться со сроками использования пластин с конусностью 1 : 16 и					
Анализ причин		2. Начальнику инновационного отдела ознакомить всех технологов ООО	ОГТ, ИО	Ребедайло Н.Д.	05.12.2011
1. Причина возникновения проблемы была в том что, в карте наладки указан левый расточной резец S32S DCLNL 12, по факту программа была составлена под правый расточной резец и на станок был установлен правый расточной резец. Данные несанкционированные действ		3. Начальнику инновационного отдела совместно с начальником коммерческого отдела и главным технологом проработать возможность и			
2. В программе для станка с ЧПУ при обработке ниппельной части не было предусмотрено снятие фаски по внутреннему диаметру. Обычно снятие заусенец производилось слесарным способом, что влечёт за собой потери времени. Так при снятии заусенки слесарным спосо		4. Начальнику инновационного отдела совместно с главным технологом и начальником коммерческого отдела определить с датой согласования чертежей на пластины для штанг "Лонгир" с конусностью 1:18, а также датой поставки их на ООО "ДЗБО". С момента получения	ОГТ, ИО, КО	Ребедайло Н.Д. Лесниченко В.А. Хвоцан Е.А.	05.12.2011
3. На ниппельной части, со стороны упорного уступа, выполнялся радиус закругления 0,4 мм в связи с тем, что на данный момент в ИРК отсутствовали пластины с радиусом закругления 0,2 мм т.к. предварительно они не были заказаны. В дальнейшем необходимо рассм					
4. При изучении конструкции штанги "Лонгир" 2008 году, ошибочно была принята конусность 1:16. Резьбовые пластины также были заказаны с этой конусностью. В 2011 году дополнительно изучив конструкцию штанги была определена конусность 1:18. При изготовлении д					

Автор: 24.11.11
30.11.11

Рис. 1. Фрагмент заполнения отчёта АЗ в условиях ОАО «ДЗБО»

На предприятии постоянно ищут новые способы повышения эффективности производственных процессов, разрабатывают и осваивают новые виды продукции для нетрадиционных рынков сбыта [8]. Последние два года завод работает в условиях

постоянного сужения рынков сбыта, что негативно отражается на трудовом коллективе, но в то же время стимулирует менеджмент к поиску выхода из создавшейся ситуации.

Хотелось бы надеяться, что предприятие удержится на плаву, открыв для себя новые рынки сбыта продукции. Ведь суть философии концепции бережливого производства как раз и заключается в том, что любое кризисное явление в первую очередь рассматривается как уникальная возможность для дальнейшего роста, поиска и нахождения своего места в нашем столь изменчивом мире.

Дальнейшее развитие предприятия возможно в направлении перехода к четвертой производственной концепции – аддитивному производству, которое заключается в удовлетворении индивидуализированного потребительского спроса посредством применения при изготовлении деталей 3D-принтеров, что сделает само производство безотходным, а запасы нереализованной продукции будут сведены к нулю.

Литература: 1. Днепропетровский завод бурового оборудования [Электронный ресурс]/ официальный сайт. – Режим доступа: <http://dzbo.dp.ua/ru/> 2. Вумек Дж., Джонс Д., Рус Д. Машина, которая изменила мир / Джеймс Вумек, Дэниел Джонс, Дэниел Рус; [пер. с англ. С.Э. Борич]. – Минск: «Попурри», 2007. – 384 с. 3. Мироненко М.А. Менеджмент ошадливого виробництва: навч. посіб. / Микола Андрійович Мироненко. – 3-те вид., виправлене. – Дніпропетровськ: Пороги, 2015. – 512 с. 4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]/ А. Смит – Режим доступа: http://aseu.narod.ru/book/smit_a.html 5. Форд Г. Сегодня и завтра. Кодекс миллиардера / Генри Форд; [пер. с англ. Ст. Вольского]. М.: АСТ, 2014. – 320 с. 6. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Тайити Оно; [пер. с англ. А. Грязновой, А. Тягловой] / 4-е изд. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 208 с. 7. Синго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства / Сигео Синго; [пер. с англ. В. Болтрукевича]. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 312 с. 8. Мироненко М.А., Островський І.Р. Особливості управління організацією яка запроваджує концепцію Lean Production на машинобудівному підприємстві // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 57. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – С. 284 – 288.



Черненко А.Ф.

доктор экономических наук, профессор
кафедры финансового менеджмента,
*Южно-Уральский государственный
университет,*

Масленников П.П.

заместитель директора по продажам в
Уральском регионе
ООО «ТРАСКО»,

г. Челябинск, Россия

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК АВТОТРАНСПОРТОМ

В настоящее время на рынке международных грузоперевозок автотранспортом наблюдается спад. Причиной этого является снижение объемов грузоперевозок между Россией и странами Европы в связи с повышением курсов валют и взаимными санкциями. В данной ситуации основная часть субъектов внешнеэкономической деятельности ищет способы импортозамещения, ведет поиск продавцов товара, аналогичного тому, который они покупали в Европе. Снижение объемов грузоперевозок в международном сообщении привело к увеличению конкуренции между транспортными компаниями: привлечь клиентов транспортно-экспедиционным предприятиям стало гораздо сложнее, поскольку потенциальные и

некоторые действующие клиенты стали активнее сравнивать предложения по транспорту. Сотрудникам компаний-перевозчиков, контактирующих с клиентами, пришло время повысить свою гибкость и оперативность. В связи с этим вопрос формирования реестра результатов запросов от клиентов встал достаточно остро.

Цель – разработка методов управленческого учета организационно-экономических факторов в деятельности автотранспортных предприятий.

Каждая транспортно-экспедиционная компания ежедневно обрабатывает несколько запросов: просьбы произвести расчет стоимости грузоперевозок поступают в оперативные отделы напрямую от действующих клиентов и через отдел продаж от потенциальных клиентов. В зависимости от организационной структуры предприятия грузоперевозки осуществляют, например, отдел импорта и отдел экспорта, или отдел комплектных грузоперевозок и отдел сборных грузов. Отделы могут формироваться по географическому принципу – например, отдел северо-западного направления и отдел юго-восточного направления. Так или иначе, клиент получает ставку – рассчитанную стоимость перевозки груза – по прошествии нескольких этапов: запрос поступает в оперативный отдел, оперативный отдел обрабатывает запрос, после обработки данных и согласования возможных дополнительных условий клиенту озвучивают цену доставки, далее клиент дает обратную связь.

Результатом получения запроса является осуществление грузоперевозки (если клиент потенциальный – то заключение договора и осуществление первой доставки) и, как следствие, получение прибыли транспортной компанией, либо отказ клиента от услуги. Касательно отказа клиента существует несколько причин. Например, стоимость перевозки конкурентом оказалась более выгодной: часто клиенты составляют конкурентную карту, основным критерием выбора перевозчика является стоимость доставки [1]. В данном случае необходимо выяснить сумму в цифрах, постараться разобрать с клиентом дополнительные условия (срок доставки, условия оплаты и пр.), изыскать возможности выполнить перевозку с учетом предложения ближайшего конкурента. Если удовлетворить потребность клиента в данном случае не получилось – зафиксировать информацию об этом, чтобы в будущем при общении с заказчиком исполнителю быть готовым к подобному повороту событий и принять меры заранее.

Независимо от обстоятельств результат переговоров с клиентом необходимо зафиксировать, чтобы во время следующего контакта быть готовым предложить условия, которые будут для клиента более выгодными, чем у конкурентов. Для того чтобы быстро и в подробностях освежить информацию о ходе работы с клиентом касательно ставок, продавцам услуг предлагается использовать в своей работе вместе с другими рыночными инструментами специальную форму для фиксации предложений рынка – реестр ставок, представленную ниже в табл. 1.

Таблица 1. Реестр ставок

Дата	Направление перевозки	Тип перевозки	Откуда		Куда	
			Страна	Город	Страна	Город
1	2	3	4	5	6	7
20.03.2015	Импорт	Сборный	Германия	Берлин	РФ	Челябинск
21.03.2015	Импорт	Комплект	Турция	Измир	РФ	Москва
22.03.2015	Экспорт	Малотоннажный	РФ	Москва	Чехия	Прага

Дата	Клиент	Наша ставка	Ставка конкурента	Разница	Комментарии
1	8	9	10	11	12
20.03.2015	«А»	€ 500	€ 550	-50	
21.03.2015	«Б»	\$ 3200	\$ 3100	100	
22.03.2015	«Б»	€ 1700	€ 1800	-100	

Данная форма позволяет фиксировать ставки, озвученные транспортной компанией и лучшим предложением конкурентов (столбцы 9 и 10, соответственно), отобразить разницу в цене и оставить комментарии по результатам общения с

клиентом, что повышает шансы транспортной компании на совместную с ним работу при следующей беседе. Предлагается вести таблицу в программе Microsoft office Excel, которая позволяет производить фильтрацию данных по нужным параметрам. Например – узнать, по каким направлениям велись расчеты у конкретного клиента, или как изменилась стоимость перевозки по конкретному направлению.

В графы столбца 2 «Направление перевозки» вносятся данные, которые помогают анализировать направления доставки грузов – импорт или экспорт. Столбец 3 «Тип перевозки» отражает объемы поставки и пожелания клиента по перевозке груза: 2-3 стандартных европоддона, например, можно доставить как в составе машины со сборным грузом, так и малотоннажным транспортом; если речь идет об импорте из Германии, то дешевле будет везти «сборником», однако срок доставки будет дольше примерно в 2 раза. При запросе стоимости перевозки одним из основных критериев для расчета ставки являются пожелания клиента по поводу сроков транспортировки. Если клиент захочет получить ставки за перевозку как малотоннажным транспортом, так и в составе сборного груза – перевозчик учтет его пожелания.

Столбцы 4-7 конкретизируют пункты забора груза и выгрузки: даже в одной стране можно столкнуться с повторяющимися названиями населенных пунктов – при использовании фильтров в ходе анализа данных таблицы лишние точки погрузки/выгрузки можно будет не отображать. В столбце 8 прописывается наименование клиента, чтобы в будущем можно было просмотреть все предоставленные ему ставки, отраженные в столбце 9, а также самую выгодную ставку конкурента в столбце 10 и разницу между ними в столбце 11. Все дополнительные данные можно указывать в столбце 12 «Комментарии», например, ориентировочную дату отгрузки или причины отказа клиента от работы с данной транспортной компанией при равных ценовых условиях. Главное – оставлять информацию в такой форме, которая позволит восстановить хронологию событий по конкретному клиенту любому сотруднику, обратившемуся к таблице.

В таблице 1 показано, что клиент «А» запрашивал ставку за доставку сборного груза из Германии. В данном случае перевозчик-конкурент проиграл, разница отображена в столбце 11. Клиент «Б» (столбец 8) запрашивал импорт полной фурой из Турции и экспорт малотоннажным транспортом в Чехию: ставки были запрошены с разницей в сутки, в случае перевозки фурой ставка конкурента выгоднее на 100 долларов, при экспорте – конкурент даёт ставку выше на 100 евро. Зная это, представитель транспортной компании может предложить клиенту компенсировать стоимость доставки в первом случае выгодой второй перевозки (в сложившихся условиях весны 2015 года курсы доллара и евро очень близки по отношению к рублю). Разумеется, ставки по этим двум направлениям мог дать один и тот же конкурент – выяснить это и предложить более выгодные, уже не привязанные к ставке условия – задача сотрудника фирмы-перевозчика, который общается с клиентом непосредственно.

Ставки в зависимости от страны отправления/доставки могут быть озвучены как в рублях, так и в долларах или в евро – каждая транспортная компания сама выбирает валюту расчета исходя из требований подрядчиков или условий своей бухгалтерии. Однако для занесения ставок в таблицу нужно перевести ставки конкурентов, в случае предложения в иной валюте, к той единице измерения (по курсу на текущую дату), что даёт оперативный отдел собственной транспортно-экспедиционной компании.

Представленную форму может вести любой сотрудник транспортно-экспедиционной компании, взаимодействующий с клиентами: таблицу может заполнять отдельный менеджер, или может быть сформирована сводная таблица по отделу/филиалу, которую заполняют несколько человек, договаривая о периоде времени доступа к таблице.

Благодаря ведению реестра ставок скорость анализа информации

увеличивается, появляется наглядность результатов работы с рынком, коллеги могут в любой момент обратиться к более детальному изучению клиента отдельного менеджера, быстро отреагировать на обращение этого клиента (особенно, если ответственного сотрудника фирмы-перевозчика нет на месте). Разработанную форму можно дополнить иными факторами, если руководство пожелает расширить диапазон регистрации данных.

Литература: 1. Черненко А.Ф., Масленников П.П. Стоимость услуг как показатель конкурентоспособности в сфере международных автотранспортных грузоперевозок [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования: электронный. многопредметный научный журнал. 2013. Т.2. URL: <http://www.science-education.ru/108-8912>.

Малюк О.С.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки промисловості
Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПЕРЕДУМОВ ТА ПЕРЕВАГ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основною передумовою необхідності впровадження на промислових підприємствах енергозберігаючих заходів є недостатня забезпеченість України власними енергетичними ресурсами. Проведений аналіз енергетичного балансу України [1] показав, що значна частка паливо-енергетичних ресурсів, що використовуються для задоволення загальнодержавної потреби, експортується. Зокрема, станом на 2013 рік в Україну було експортовано: 18,16% загальної потреби вугілля, 21,14% загальної потреби сирової нафти, 58,5% загальної потреби природного газу та 100% загальної потреби нафтопродуктів [1].

Такий рівень експортозалежності ставить під загрозу загальнодержавну енергетичну безпеку. А зважаючи на значну частку використання енергетичних ресурсів промисловими підприємствами, питання систематизації передумов та переваг впровадження енергозберігаючих заходів, саме на промислових підприємствах, набуває особливої актуальності.

У сфері сучасних наукових досліджень, проблеми забезпечення енергозбереження на промислових підприємствах досліджувалися в роботах таких провідних вчених, як О.І. Амоша, В.М. Геєць, О.С. Гордієнко, Г.М. Дзяна, В.Л. Мазур, Т.Т. Макаревич, В.Г. Хрящевський, Ю.П. Яценко та інших.

В роботах зазначених авторів концентрується увага на високому рівні зношеності виробничих фондів промислових підприємств, високих питомих витратах енергетичних ресурсів, низької частки залучення у виробничий процес вторинних та поновлюваних енергетичних ресурсів, використанні застарілих технологій виробництва, тощо.

Згідно офіційних даних Державного комітету статистики України [2] та Міністерства промислової політики України [3], наслідком вище зазначеного є те, що рівень споживання ПЕР промисловими підприємствами України у разі перевищує аналогічні показники більшості країн Європи та світу.

Одночасно з цим, частка промислових підприємств України, що проваджували будь-які інновації в середньому за період з 2002 по 2014 рік, за розрахунками автора (використовуючи [3]), складала менше 10%. Зрозуміло, що частка промислових підприємств, які впроваджували саме енергозберігаючі заходи, і того менша. В той же час, доля енергетичних витрат у загальних витратах на виробництво продукції промислових підприємств в середньому складає 8-12%, та останніми роками має стійку тенденцію до зростання [3].

Реалізація на промислових підприємствах енергозберігаючих заходів, здебільше, потребує значних капітальних вкладень. Втім, зважаючи на значну долю енергетичних витрат у загальних витратах на виробництво, доцільно детально проаналізувати переваги, що промислове підприємство може отримати внаслідок їх реалізації.

Отже, згідно закону України “Про енергозбереження”, реалізація енерго-ефективних заходів має за мету зниження загальних обсягів залучених у виробничий процес ПЕР.

За таких умов, по-перше, має відбутися зниження питомих енергетичних витрат на виробництво продукції.

По-друге, зниження загальних обсягів залучених у виробничий процес ПЕР має призвести до зменшення обсягів викидів та скидів забруднюючих речовин до навколишнього середовища, а отже, до зменшення обсягів екологічного податку та інших платежів, що обумовлені надходженням забруднюючих речовин у довкілля внаслідок використання у виробничому процесі ПЕР.

По-третє, реалізація на промислових підприємствах енергоефективних заходів має призвести до підвищення загального техніко-технологічного рівня підприємства, а отже, сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Розширює можливості щодо реалізації продукції на нових ринках, які висувають жорсткі екологічні вимоги, тощо. Сприяє зростанню ринкової долі та зростанню обсягів реалізації продукції.

По-четверте, прагнення промислових підприємств до впровадження енергоефективних заходів підвищує інвестиційну привабливість промислових підприємств, розширює коло залучення грошових капіталів (особливо міжнародних), сприяє отриманню цільових грантів, кредитів на вигідних умовах, тощо.

По-п'яте, одночасно зі зменшенням рівня споживання ПЕР відбувається поліпшення екологічних параметрів діяльності підприємства та покращення умов праці, зменшення соціальної напруженості на підприємстві, підвищення продуктивності праці та досягаються інші соціальні ефекти. Це позитивно впливає на формування іміджу підприємства. Сприяє налагодженню гармонійних відносин з громадкістю та органами державного управління, спрощенню процедури отримання ряду сертифікатів, дозволів, ліцензій, тощо.

Підсумовуючи вище викладене, робимо висновок, що впровадження енергоефективних заходів на промислових підприємствах дозволяє отримати низку переваг, серед яких доцільно виділити прямі та супутні.

До прямих переваг відносимо ті, що безпосередньо призводять до підвищення економічних результатів діяльності промислових підприємств:

- зниження рівня енергетичних та екологічних витрат;
- зростання прибутків підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Супутні переваги, мають непрямий (опосередкований) вплив, що знаходить прояв у сприянні поліпшенню економічних результатів діяльності промислових підприємств, а саме:

- сприяє підвищенню техніко-технологічного рівня підприємства;
- стимулює розвиток інноваційної складової діяльності підприємства;
- сприяє розширенню ринків збуту;
- спрощує процедуру отримання ряду сертифікатів, дозволів, ліцензій, тощо;
- сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємства;
- сприяє поліпшенню соціальних аспектів, формуванню позитивного іміджу підприємства, тощо.

Зволікання, щодо провадження енергозберігаючих заходів на промислових підприємствах України, призведе до збільшення частки енергетичних витрат у загальних виробничих витратах, що негативно відобразиться на показниках економічної ефективності діяльності промислових підприємств та загальнодержавному економічному, екологічному та соціальному становищі держави.

Література: 1. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.oneu.edu.ua/files/StatSchorichnyk_Ukrainy_2013.pdf 2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua 3. Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. - Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>.

Щербан О.Я.

здобувач кафедри теоретичної та прикладної економіки
*Дрогобицький державний педагогічний університет імені І.Франка,
м. Дрогобич, Україна*

ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У нинішніх нестабільних економічних умовах туристичному підприємству доцільно акцентувати основну увагу на підтримку нормального ритму функціонування та надання послуг, на запобігання матеріального або фінансового збитку, на недопущення несанкціонованого доступу до службової інформації та руйнування комп'ютерних баз даних тощо. В умовах кризи найбільшу небезпеку для туристичного підприємства представляє руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного і кадрового) як головного фактора життєдіяльності підприємства та його можливостей.

На основі аналізу наукових джерел щодо сутності економічної безпеки підприємства, зауважимо, що ця наукова категорія різними науковцями трактується по-різному. Більшість визначень економічної безпеки зводиться до трактування економічної безпеки як стану. Вітчизняні науковці розуміють під економічною безпекою стан захищеності, що є найбільш обґрунтованим, адже такий підхід відображає зміст самого поняття.

Д. Ковальов та Т. Сухорукова вважають, що економічна безпека підприємства – це стан захищеності діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відображуються негативно на його діяльності [1].

Забезпечення економічної безпеки підприємств сфери туристичних послуг покликане забезпечити стійкий їх розвиток. Під стійким розвитком розуміємо «розвиток, що задовольняє потреби сьогодення, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [2].

Основні заходи, які необхідно здійснювати керівництву туристичного підприємства в процесі управління економічною безпекою можуть включати наступне:

- підвищення конкурентоспроможності туристських дестинацій на внутрішньому і міжнародному ринках шляхом: підвищення якості туристських товарів і послуг; поліпшення якості обслуговування та умов праці; створення сприятливого ділового середовища; розвиток бренд-менеджменту; підвищення рівня безпеки туристів і місцевого населення; формування професійних кадрів підприємств сфери туризму;

- розвиток внутрішнього і в'їзного туризму;

- скорочення сезонності попиту за рахунок розвитку літніх і зимових видів туризму;

- використання в процесі надання туристської послуги продуктів і товарів місцевого виробництва;

- стійкий розвиток туризму внаслідок: збереження природної і культурної спадщини;

- покращення якості життя в умовах активного розвитку туризму;
- зменшення використання природних ресурсів і виробничих відходів;
- розвиток якісної екологічної туристської інфраструктури;
- розробка стандартів безпеки надання туристичних послуг, що входять до складу туру, і особистої безпеки кожного туриста.
- формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав інформації, технології та устаткування);
- загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- стратегічне планування фінансово-господарської діяльності;
- загально-тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- тактичне планування фінансово-господарської діяльності туристичного підприємства;
- оперативне управління фінансово-господарською діяльністю;
- здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Для досягнення необхідних умов забезпечення економічної безпеки підприємств сфери туристичних послуг в Україні та ефективного управління DESTINATION необхідно в туристичних регіонах створити ефективні управлінські структури, в межах яких різні інтереси всіх зацікавлених сторін могли б перетинатися, сприяючи співпраці і ефективному управлінню. Вважаємо за доцільне створення Координаційної ради із стійкого розвитку туризму, куди б входили представники регіональних і місцевих органів влади, представники індустрії туризму і екологічних організацій, профспілок, а також дослідницьких і освітніх установ. До основних функцій цієї Координаційної ради може входити розробка заходів щодо підвищення безпеки і стійкості розвитку підприємств сфери туризму, реалізація заходів щодо забезпечення особистої безпеки туристів і місцевого населення, участь в управлінні DESTINATION на місцях, розробка і використання індикаторів стійкості підприємств сфери туризму, а також систем моніторингу і контролю.

Література: 1. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-52. 2. Квасній Л.Г. Роль економічного потенціалу регіону в забезпеченні стійкого розвитку економіки / Л.Г. Квасній, В.В. Паславська // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Вип. 24.5. – Львів, 2014. – С. 247. 3. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/> 4. Polsko-Ukraińska Strategia współpracy transgranicznej na lata 2007-2015 [Zasób elektroniczny] – <https://sites.google.com/site/ukrainianpolishcenter/strategia>.

Польова Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та
статистики

*Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків, Україна*

Іващенко В.В.

студентка 5 курсу напряму
підготовки «Економіка та
підприємництво»

ОСОБЛИВОСТІ ABC-XYZ-АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Управління запасами підприємств вимагає майже щоденного прийняття рішень по тисячах позицій асортименту. При цьому різні групи запасів ТМЦ потребують різної уваги з огляду на їх внесок у результат діяльності. Класифікацію ресурсів

підприємства за ступенем їх важливості, вивчення товарного асортименту і визначення рейтингу запасів за певними критеріями з виявленням тієї частини, яка забезпечує максимальний ефект дозволяє здійснити комплексний ABC-XYZ-аналіз.

Метою дослідження є визначення особливостей застосування комплексної методики ABC-XYZ-аналізу в управлінні запасами ТМЦ підприємства.

ABC-аналіз можна розглядати як найважливіший показник визначення і класифікації запасів за ступенем їх важливості [1, с. 195]. Він дозволяє поліпшити координацію товарних запасів, але інколи виникають невизначеності постачань та виробництва. Цю проблему можна вирішити за допомогою XYZ-аналізу, який дозволяє врахувати передбачуваність як вжитку товарних запасів і постачань, так і попиту на продукцію.

Застосування ABC-методики підприємствами обумовлене низкою переваг: широкий спектр сфер застосування (оцінка асортименту, сегментів діяльності); теоретична модель ABC-аналізу дозволяє розраховувати та аналізувати значну кількість параметрів, що характеризують об'єкти досліджень; можливість графічного або матричного подання результатів. Якщо ABC-аналіз дає змогу визначити внесок конкретного елемента у підсумковий результат, то XYZ-аналіз визначає відхилення й нестабільність збуту. Методика проведення ABC-XYZ-аналізу наведена у табл. 1.

Таблиця 1. Методика проведення ABC-аналізу та XYZ-аналізу

ABC-аналіз	XYZ-аналіз
Вибір об'єкта аналізу	
Визначення критерію, за яким буде проводитися аналіз об'єкта	Визначення коефіцієнтів варіації для матеріальних ресурсів, що аналізуються
↓	↓
Складання рейтингового списку об'єктів в порядку зменшення прояву критерію	Групування матеріальних ресурсів у відповідності до зростання коефіцієнта варіації
↓	↓
Розрахунок частки критерію від загальної суми критеріїв з накопичувальним підсумком.	Розподіл за категоріями X, Y та Z
↓	↓
Розподіл за групами А, В та С: присвоєння значення груп вибраним об'єктам	Графічне зображення результатів аналізу

В основі методу ABC-аналізу лежить правило Парето, згідно з яким 20% зусиль дають 80% результату, а інші 80% зусиль – лише 20% результату. У зв'язку з цим вважається, що найбільш доцільною є робота з тією групою об'єктів, які дозволяють досягти найбільшої ефективності [2, с. 105]. Враховуючи це, весь асортимент торгового підприємства можна розділити на групи за ступенем важливості: група А – дуже важливі товари, які завжди повинні бути присутніми в асортименті. Якщо в якості параметра в аналізі використовувався обсяг продажу, то в дану групу входять лідери продажу за кількістю; група В – товари середнього ступеня важливості, які нещодавно введені до асортименту або втратили статус товарів-лідерів; група С – найменш важливі товари, це претенденти на виключення з асортименту та товари-новинки (табл. 2) [3, с. 13; 4, с. 83].

Таблиця 2. Приблизне середньостатистичне співвідношення груп А, В і С

Група	Питома вага об'єктів у загальному обсязі запасів підприємства, %	Частка у результаті (обсязі продажу), %
А	20	80
В	30	15
С	50	5

Сутність ABC-аналізу полягає у групуванні позицій товарного асортименту за ступенем їх впливу на загальний обсяг продажу [4, с. 82]. Відповідно до мети аналізу обирається класифікаційна ознака – товарооборот кожної позиції товарів, після чого визначається частка кожного товару за обраною ознакою у загальному обсязі.

Першим ключовим етапом ABC аналізу є визначення його мети: скорочення величини запасів, зменшення кількості складських переміщень, попередження розкрадань матеріальних цінностей. Другим етапом є ідентифікація об'єктів управління, які аналізуються. Об'єктом ABC-аналізу можуть бути товари, товарні групи, товарні позиції, постачальники тощо. Після цього кожен з об'єктів оцінюють за визначеним критерієм. Після визначення об'єкта та критерію проводиться формування інформаційного масиву для проведення ABC-аналізу. На наступному етапі здійснюють групування об'єктів у порядку послаблення вибраного критерію, розрахунок вкладу кожного об'єкта у загальний результат (у відсотках), а також розрахунок наростаючого підсумку вкладу цих об'єктів у загальний результат (у відсотках).

Однією з найважливіших процедур проведення аналізу є розподіл об'єктів на групи. Методів виділення груп існує близько десяти, найбільш розповсюджені з них: емпіричний метод, метод суми і метод дотичних. Ми вважаємо, що на практиці слід застосовувати емпіричний метод. Перевагою емпіричного методу є його простота, тому він найчастіше використовується на практиці, а недоліком є те, що узагальнені значення розподілу (А – 80% результату, В – 15% результату, С – 5% результату) не завжди відповідають конкретній ситуації.

Крім ABC-аналізу, застосовують частотний (варіаційний) XYZ-аналіз, який дозволяє визначити запаси, які, можливо, не приносять великого прибутку або не є найбільш дорогими, але потреба в яких може бути незначною за обсягами, але частою [4, с. 84]. Різні автори пропонують різні величини коефіцієнта варіації (v) для визначення однорідності досліджуваної сукупності. У економічній літературі відсутня єдність з приводу пропорцій коефіцієнта варіації для розподілу на групи. Ми погоджуємося з думкою економіста Нестеренко О. О., що для підприємства роздрібною торгівлі при визначенні категорій X, Y та Z доцільно використовувати такі діапазони коефіцієнта варіації: X : $v \in [0; 10]$ – стабільний попит на товари; Y : $v \in [10; 20]$ – нерегулярний, періодичний попит; Z : $v \in [20 \text{ та більше}]$ – епізодичний попит [5, с. 177]. Групування позицій асортименту товарів здійснюється за ступенем коливання попиту в порядку зростання коефіцієнта варіації за групами: X – товари зі стабільною величиною споживання, можливістю точного прогнозування та створення оптимального страхового запасу; Y – товари, потреба в яких характеризується відомими тенденціями (зокрема, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їхнього прогнозування; Z – товари, що споживаються нерегулярно, точність їхнього прогнозування є низькою.

Враховуючи можливість отримання результатів внаслідок застосування двох методик, варто комбінувати ABC та XYZ-аналізи, що дозволить підвищити ефективність системи управління товарними запасами; підвищити частку високоприбуткових товарів без порушення принципів асортиментної політики; виявити ключові товари та причини, що впливають на кількість товарів, що зберігаються на складі; перерозподілити зусилля персоналу залежно від його кваліфікації та наявного досвіду. Для виконання комбінованого аналізу необхідно виконати окремо два аналізи, результати яких потім звести для отримання матриці із декількох категорій товарів (табл. 3).

Методика інтегрованого аналізу надасть підприємствам приймати більш обґрунтовані управлінські рішення щодо формування товарних запасів та точно прораховувати необхідні обсяги закупівель за різними товарними групами, виключити з номенклатури неліквідні позиції, що дозволить вивільнити грошові кошти, зменшити складські витрати, підвищити оборотність товарних запасів.

Таблиця 3. Матриця характеристик груп об'єктів за результатами ABC-XYZ-аналізу

	А	В	С
X	Висока прибутковість. Регулярність закупівель (продажу). Високий рівень прогнозованості	Середня прибутковість. Регулярність закупівель (продажу). Високий рівень прогнозованості	Низька прибутковість. Регулярність закупівель (продажу). Високий рівень прогнозованості
Y	Висока прибутковість. Періодичність закупівель (продажу). Середній рівень прогнозованості	Середня прибутковість. Періодичність закупівель (продажу). Середній рівень прогнозованості	Низька прибутковість. Періодичність закупівель (продажу). Середній рівень прогнозованості
Z	Висока прибутковість. Нерегулярність закупівель (продажу). Низький рівень прогнозованості	Середня прибутковість. Нерегулярність закупівель (продажу). Низький рівень прогнозованості	Низька прибутковість. Нерегулярність закупки (продажу). Низький рівень прогнозованості

Ефектом від застосування ABC-аналізу є виключення з номенклатури неліквідних позицій, що дозволяє вивільнити грошові кошти, заморожені у таких товарах та підвищити оборотність запасів і обсяги продажу. Результатом сумісного проведення аналізу ABC та XYZ аналізу є виділення ключових, найбільш важливих позицій асортименту і встановлення на цій основі пріоритетів і структуризації бізнес-процесів.

Література: 1. Орехова К. В. Методи управління оборотними активами підприємства / К. В. Орехова, К. В. Кевля // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2009. – Вип. 32. – С. 194-199. 2. Соляник О. М. Практичні аспекти застосування ABC-аналізу у логістичному управлінні / О. М. Соляник, О. В. Осиненко // Вісник СумДУ. Серія: Економіка. – 2009. – №2. – С. 105-112. 3. Кац М. В. ABC-XYZ – аналіз в управлінні матеріальними запасами / М. В. Кац // Кримський економічний вісник. – 2013. – №1(02). – С. 13-15. 4. Єрмак С. Оптимізація товарних запасів торговельних підприємств на базі інтегрованого ABC-XYZ-QRS аналізу / С. Єрмак // Торгівля і ринок України. – 2013. – №35. – С. 81-90. 5. Нестеренко О. О. Аналіз асортиментної політики підприємства роздрібною торгівлі / О. О. Нестеренко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – №3(53). – С. 172-178.

Жиглей І.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту

*Житомирський державний технологічний університет,
м. Житомир, Україна*

Максимчук М.О.

студентка 5 курсу спеціальності
«Облік і аудит»

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасні умови ведення бізнесу та швидке оновлення економічних процесів вимагають розуміння того, що для успішного розвитку компанії виконання законодавчих вимог щодо організації бухгалтерського обліку, формування фінансової звітності не є достатнім, виникає усвідомлення необхідності нести додаткову соціальну відповідальність щодо різних аспектів діяльності підприємства, яка може бути висвітлена в ряді випадків лише через нефінансові показники.

Першим етапом такого переосмислення став розвиток інтегрованої звітності, що є важливим інструментом забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання. Перехід до інтегрованої моделі бізнесу дозволить найбільш повно та

якісно інформувати користувачів про діяльність підприємства з врахуванням показників фінансових та не фінансових звітів, а також перспектив та стратегічних орієнтирів розвитку окремої організації.

Метою дослідження є розкриття особливостей формування інтегрованої звітності для забезпечення сталого розвитку вітчизняних організацій.

Фінансова звітність являє собою бухгалтерську звітність, що відображає інформацію про фінансовий стан, фінансові результати діяльності, накопичення та Використання грошових коштів, а також зміни у складі власного капіталу підприємства за звітний період. Звітність зі сталого розвитку охоплює одночасно соціальну та екологічну сферу діяльності бізнес-структури разом з інформацією про економічний стан, що дає можливість достовірно оцінити діяльність суб'єкта господарювання з боку акціонерів, інвесторів, кредиторів, а також дозволить визначити довгострокові ризики бізнесу для ефективного прийняття управлінських рішень.

Джерелом підходу до складання нефінансової звітності на сьогодні можна вважати Керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку, розроблене Глобальною ініціативою зі звітності (Global Reporting Initiative, GRI) [1].

Реалізація концепції сталого розвитку для України передбачає врівноваження системи «людина–природа–суспільство» на основі підтримки кожного із складових компонентів, що може бути досягнуто завдяки поєднанню зусиль уряду, спеціалізованих організацій та суспільства.

Прийняття законодавчих актів щодо сталого розвитку України свідчить про регулювання теоретичних та прикладних аспектів системи сталого розвитку. Зокрема, указом Президента України від 12.01.2015 року було прийнято стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" [2], метою якої є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі.

Декларування Україною переходу до концепції сталого розвитку є досить актуальним, що дає можливість налагодити питання економічного розвитку та екологічної безпеки. Вирішення таких проблем як переважання галузей з високою часткою ресурсо- та енергомістких застарілих засобів виробництва, орієнтація на мілітаризацію виробництва, катастрофічні зміни у екологічному середовищі є негайними завданнями для урівноваження темпів сучасної економіки та екологічної ситуації держави.

Для вирішення зазначених проблем слід вирішити наступні стратегічні завдання, а саме: формування цілей, способів розвитку суспільства; визначення оптимальних шляхів забезпечення стабільності внутрішньої та зовнішньої безпеки, політичної ситуації; утвердження законів соціальної поведінки із узгодженням інтересів суспільних груп та держави; встановлення контролю за виконанням державних норм.

Костирко Р.О. [3] вважає, що для впровадження звітності про сталий розвиток необхідно мати власний інструментарій і методологічну базу, що відповідає стандарту GRI, концепції інтегрованої звітності, визнаної відповідним міжнародним комітетом та відображає національні особливості.

Основними завданнями такої концепції інтегрованої звітності є: задоволення інформаційних потреб довгострокових інвесторів; відображення взаємозв'язку між чинниками оточуючого середовища, соціальними та наглядовими чинниками і фінансовими чинниками в прийнятті рішень, що впливають на довгострокові результати бізнесу; розкриття зв'язку між стійкістю бізнесу і його економічною цінністю [3].

Відповідно до наведених завдань формування інтегрованої звітності є необхідною передумовою на шляху до реалізації концепції сталого розвитку в Україні, оскільки даний звіт містить інформацію щодо ефективності використання всіх видів капіталів та впливу на них ефективність ведення господарської діяльності підприємства. Зокрема, побудова інтегрованого звіту сприяє отриманню даних стосовно забезпеченню екологічної та соціальної безпеки, надання повної інформації

стосовно соціальної взаємодії та стану соціальної допомоги на конкретному підприємстві.

Таким чином, перехід до інтегрованої звітності становить напрям орієнтації на концепцію сталого розвитку для України. Формування у інтегрованій звітності даних щодо економічного та соціального розвитку, природно-екологічної безпеки, екологічної діяльності та суспільної свідомості забезпечить інформованість користувачів щодо етапів розвитку підприємства на шляху до досягнення стратегій сталого розвитку.

Література: 1. Будько О.В. Розвиток та необхідність складання інтегрованої звітності. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/283.pdf 2. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" Президент України; Указ, Стратегія від 12.01.2015 № 5/2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> 3. Костирко Р.О. Інтегрована звітність у забезпеченні корпоративної соціальної відповідальності компаній / Р. О. Костирко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(2). – С. 305-310. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvuues_2015_1\(2\)__64.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvuues_2015_1(2)__64.pdf)

Телешевська Л.І.

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінанси та кредит
Харківський національний університет будівництва та архітектури,

Коренська А.М.

студентка 6 курсу напрямку
підготовки «Фінанси і кредит»
м. Харків, Україна

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Забезпечення фінансової стійкості банківських установ, всесторонній науково-обґрунтований підхід до її оцінки та аналізу, здійснення ефективного управління нею в сучасних умовах розглядається як основне завдання та запорука стабільного розвитку кожного банку. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик діяльності комерційного банку. Зміни, що відбуваються в економіці України, кардинально впливають на напрями і темпи розвитку банківської системи. В результаті оцінка фінансової стійкості банківських установ та розробка шляхів її удосконалення в умовах глобальної конкуренції набуває своєї особливої актуальності.

Проблемам фінансової стійкості банків та її оцінки присвячено праці багатьох провідних зарубіжних, російських і вітчизняних вчених. Зокрема, аналізу, оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості банків значну увагу приділено в таких зарубіжних та вітчизняних науковців як Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, Дж. К. Ван Хорн, Л. П. Белих, М. З. Бора, В. В. Іванова, С. І. Кумок, Ю. С. Масленченкова, Г. С. Панової, Л. С. Сахарової, О. Б. Ширінської, Г. Г. Фетисова, О. Д. Вовчак, Ж. М. Довгань, О. Д. Заруба, А. М. Мороз, М. І. Савлук, О. В. Дзюблюк та інших. Ними обґрунтовано місце фінансової стійкості у фінансовому менеджменті, її показники та критерії, визначено основні фактори, методи оцінки й аналізу.

Однак, незважаючи на численність теоретичних досліджень в сфері забезпечення фінансової стійкості та стабільності банківського сектору економіки, слабкість і вразливість вітчизняної банківської системи вказують на існування в ній проблем, що вимагають до себе уваги і всебічного дослідження.

Фінансова стійкість банку – стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї

платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю [1].

При проведенні оцінки фінансової стійкості комерційних банків доцільно використовувати кілька методик. Проведення бенчмаркінгу та виявлення позицій фінансової стійкості окремого банку відносно інших – важлива та складна задача, тому що цей підхід дозволяє провести порівняльний аналіз різних стратегій тих чи інших банків та розробити стратегію покращення фінансової стійкості певного банку з урахуванням як досвіду всієї банківської системи, так і окремих банків.

Всі рейтингові системи слід розділяти на ті, що орієнтовані на аналіз комерційного банку безпосередньо, та системи, що орієнтуються на аналіз ринкових продуктів банку і, як наслідок, трансформуються в оцінку діяльності самого банку.

Основою для будь-якої рейтингової системи є певна група показників, що є обов'язковими для визначення фінансової стійкості комерційного банку. До таких груп слід віднести: показники достатності капіталу (абсолютні і відносні), показники якості активів (оцінка за ризиком, ліквідністю, дохідністю, диверсифікацією), показники рентабельності, показники ліквідності, показники внутрішніх та зовнішніх ризиків [2].

Гостра економічна та політична ситуація в Україні призводить до того, що деякі методики оцінки фінансової стійкості комерційних банків потрібно змінювати, щоб вони в повній мірі могли відображувати ймовірні ризики та виокремлювати проблемні банки.

Традиційно алгоритм оцінки фінансової стійкості комерційних банків представляє собою:

1. Вибір групи показників для оцінки фінансової стійкості комерційних банків. Визначення показників – стимуляторів та дестимуляторів.

2. Формування масиву інформації з даних по комерційним банкам.

3. Нормалізація значень показників.

4. Формування координат точки-еталона. Для показників стимуляторів обираються максимальні нормовані значення з вибірки для відповідних показників, а для дестимуляторів – мінімальні.

5. Розрахунок відстані для нормованих координат кожного банку від координат точки-еталону. Для модифікованого варіанту – розрахунок середньозваженої відстані.

6. Перетворення значень відстані у значення інтегрального показника.

7. Розробка шкали значень інтегрального показника.

8. З урахуванням статистичних властивостей вибірки значень інтегрального показника та думки експертів формування класів фінансової стійкості шляхом розбиття значень модифікованого інтегрального показника на інтервали.

9. Визначення приналежності кожного банку до відповідної групи фінансової стійкості.

Представимо нижче реалізацію цього алгоритму оцінювання фінансової стійкості комерційних банків, інформаційною базою якого є дані НБУ та Асоціацією банків України щодо основних показників комерційних банків, тобто перевагою цієї методики є доступ до інформаційних джерел.

Обрані основні показники, що відображають складові фінансової стійкості наступні:

– частка зобов'язань в активах, % (X1);

– частка резервів під заборгованість банків у кредитно-інвестиційному портфелі, % (X2);

– частка резервів під кредити та заборгованість клієнтів у кредитно-інвестиційному портфелі, % (X3);

– частка статутного капіталу у загальному капіталі банку, % (X4);

– співвідношення строкових депозитів до коштів до запитання для фізичних осіб, що мають депозити у банку (X5);

– співвідношення строкових депозитів до запитання для юридичних осіб, що мають депозити у банку (X6);

– показник прибутковості статутного капіталу, % (X7);

– показник прибутковості активів, % (X8).

Використовуючи ці показники, можна застосувати метод таксономії та інтегрального показника, який представляє згортку окремих показників за допомогою певних математичних процедур. З представленого набору показників видно, що перший показник відноситься до групи дестимуляторів, а інші – до стимуляторів. Тобто, чим менше значення першого показника, тим краще одна з складових фінансової стійкості. Для інших, стимуляторів, навпаки, чим більше їхні значення, тим краще окремі показники фінансової стійкості.

Оскільки показники мають різну математичну розмірність, то вони нормалізовані за допомогою середніх значень та середньоквадратичних відхилень.

Для того, щоб визначити певні зміни у класі фінансової стійкості банку, які залежать від значень обраних нами восьми показників, доцільно також розраховувати дискримінантні функції.

Отже, наведене методичне оцінювання фінансової стійкості банку з використанням інтегрального показника дозволяє оцінити ринкові позиції банків з точки зору їх фінансової стійкості.

Література: 1. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс] / офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: www.bank.gov.ua 2. Критерії вибору фінансових установ. Банківський сектор [Електронний ресурс] / Інтернет портал Все PRO Гроші. - Офіц. веб-сайт. - Режим доступу: <http://vseprogroshi.com.ua>

Задорожнюк Н.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком
*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

РОЗГЛЯД ОСНОВНИХ МЕТОДИК ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Актуальність дослідження обумовлена поширенням нових знань та ідей у всіх сферах діяльності, на снові яких необхідно приймати управлінські інноваційні рішення. У зв'язку з цим виникає необхідність у розгляді основних методик прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень.

Мета дослідження полягає у розгляді основних методик прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень та виявленні особливостей кожної.

Інноваційне рішення, як ключовий фактор забезпечення сталого розвитку сучасного підприємства [1] потребує особливої уваги з боку науковців.

На рис. 1 представлені основні методики прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень.

Розглянемо основні існуючі методики, що визначають певний механізм прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень.

Так, одну з найбільш відомих і корисних моделей ухвалення рішень запропонували Чарлз Х. Кепнер і Бенджамін Трего. Ця модель передбачає наявність трьох основних компонента, що забезпечують ефективність ухвалення управлінського рішення.

1. Якість управлінського рішення стосовно чинників, що вимагають особливої уваги.
2. Якість оцінки існуючих альтернатив.
3. Якість оцінки можливостей кожної альтернативи.

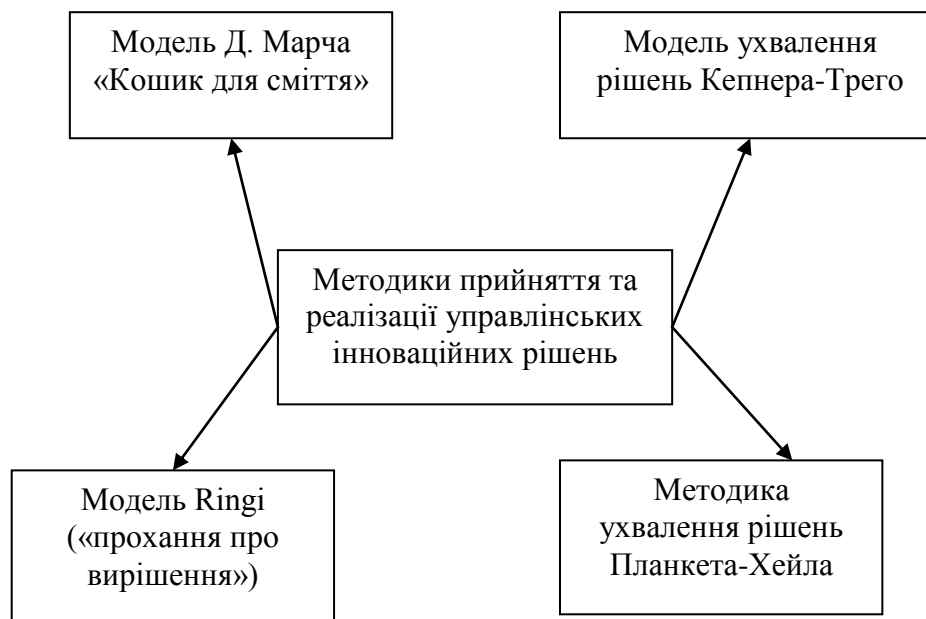


Рис. 1. Методики прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень

Методика Кепнера-Трего характеризується такою послідовністю етапів:

1. Формулювання рішення та визначення рівня ухвалення рішення (на думку авторів моделі, на цьому етапі доцільно залучати декілька людей)
2. Постановка цілей і їх розподіл на «обов'язкові» й «бажані». При цьому «бажані» цілі оцінюються в залежності від ступеню значущості за шкалою, наприклад, від 1 до 10 балів.
3. Розробка й оцінка альтернатив. Якщо альтернатива не відповідає критеріям «обов'язковості», то вона відкидається. Для альтернатив, що залишилися, обчислюються коефіцієнти на підставі критерію «бажаності».
4. Розрахунок балів для кожної альтернативи, що здійснюється, як сума коефіцієнтів, помноженої на відповідний показник за шкалою від 1 до 10. Альтернатива, що набрала максимальну кількість балів, вважається попереднім варіантом рішення.
5. Попередній варіант вивчається з точки зору оцінки пов'язаних з ним ризиків, що не піддаються кількісному визначенню. Якщо такий ризик здається дуже високим, цей варіант потрібно відхилити і розглянути наступну за ним альтернативу [2].

Модель Кепнера-Трего широко застосовується у світовій практиці та дозволяє досягти стійких результатів.

Модель Д. Марча «Кошик для сміття». Стикаючись із необхідністю ухвалення рішення, робітники організації здійснюють безперервний потік проблем і рішень, особливо інноваційних. Більшість з них «відкидаються» в «Кошик для сміття» і лише дуже незначна частина рішень приймається як остаточні. Звідси й назва цієї моделі. В результаті досліджень Д. Марч виявив, що співробітники схильні віддавати перевагу певному типу дій, так званим «улюбленим рішенням», що застосовуються практично в будь-якій ситуації. Це, у свою чергу, впливає як на процес ухвалення управлінського рішення, так і на кінцевий результат [3].

Модель «Кошик для сміття» дозволяє також розглядати організацію як набір конкуруючих рішень, що чекають свого часу. Таким чином, остаточне управлінське рішення стає «побічним продуктом поєднувальних процесів», що проходять у «кошику для сміття».

Модель Ringi або «прохання про вирішення» демонструє японський підхід до ухвалення управлінських рішень «знизу вгору» і є найбільш відомим прикладом колективного ухвалення рішень у бізнесі.

Ringi (прохання про рішення) – це письмова рекомендація, яка спонукає до конкретної дії. Ringi проходить дорогу знизу вгору по всіх відділах, що мають відношення до даної проблеми, поки не потрапляє до вищого керівництва. Воно, у свою чергу, передає вниз рішення про те, чи приймається пропозиція чи ні. Ця система дозволяє всім співробітникам брати участь у корпоративному процесі ухвалення рішень.

Цікаво відзначити, що процес досягнення угоди щодо остаточного рішення називається *nemawashi* – це спілкування і консультації, які передують складанню письмового прохання *ringi*.

Система *ringi* дозволяє переконатися в тому, що всі елементи неузгодженості були усунені на стадії *nemawashi*. Вона гарантує, що відповідальність буде розподілена за всіма учасниками процесу, що схвалили план.

Таким чином, незважаючи на тривалість процедури ухвалення рішення за методикою *Ringi*, воно швидко виконується.

Методика ухвалення управлінських рішень Планкета-Хейла характеризується подальшим розвитком алгоритмів інших авторів і включає обов'язкове виконання таких пунктів [4]:

1. Визначення мети і наряду розв'язання проблемної ситуації (в тому числі інноваційної проблеми).
2. Встановлення критеріїв вирішення проблеми
3. Розподіл критеріїв, який здійснюється на основі обмежень та бажаних характеристик.
4. Розробка альтернатив, які є ключовим компонентом ефективного рішення.
5. Порівняння альтернативних варіантів управлінських рішень.
6. Здійснення оцінки ризику (якісної та кількісної).
7. Вибір альтернативи.
8. Аналіз плану реалізації управлінського рішення

Таким чином, завершується процедура ухвалення рішення, змодельована на основі узагальнення досвіду в ухваленні ефективного рішення. Успішність рішення може бути оцінена з трьох боків, що відповідають стадіям процесу ухвалення рішення: розроблення, прийняття і реалізації.

Результати дослідження полягають у визначенні особливостей основних методик прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень.

Висновки можна представити таким чином:

1. Запропоновано схематичне відображення основних методик прийняття та реалізації управлінських інноваційних рішень, що дозволяє систематизувати інформацію щодо найпопулярніших підходів ухвалення рішень на сучасних підприємствах.
2. Визначено сутність та особливості моделей: ухвалення рішень Кепнера-Трего, Д. Марча «Кошик для сміття», *Ringi* («прохання про вирішення») та ухвалення рішень Планкета-Хейла. Врахування цих особливостей дозволить прийняти ефективні управлінські рішення та врахувати ризики, пов'язані з інноваціями.

Література: 1. Грищенко О.Ф. Інноваційне рішення – ключовий фактор забезпечення сталого розвитку сучасного підприємства / О.Ф. Грищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 120-127. 2. Мала Н.Т. Мистецтво прийняття управлінського рішення / Н.Т. Мала, І.С. Процик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 345-351. 3. Барабаш Ю.О. Методи та етапи прийняття управлінських рішень / Ю.О. Барабаш // Економічний вісник Донбасу. – №4 (14). – 2008. – С. 121-123. 4. Остроухова Н.Г. Сравнительный анализ процедуры принятия управленческих решений в рамках американской и японской моделей управления. российский подход к принятию управленческих решений / Н.Г. Остроухова // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2010. – Том 10, Вып. 3. – С. 96-103.

Панкратова Л.А.

доктор економічних наук, доцент
кафедри обліку і аудиту

*Уманський національний університет садівництва,
м. Умань, Україна*

Біла О.В.

студентка 4 курсу напряму
підготовки «Облік і аудит»
м. Умань, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Характерною особливістю сучасного розвитку економіки України є глибокі економічні перетворення в сфері виробництва на основі ринкових відносин. Ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку, одним із центральних елементів якої є облік витрат виробництва. В процесі виготовлення продукції підприємств різних видів економічної діяльності необхідна інформація про обсяги трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, що потребують уточнення за окремими результатами технологічного процесу.

Метою дослідження є розкриття сутності і основних принципів ведення бухгалтерського обліку процесу виробництва продукції.

Правильний підхід до побудови організації бухгалтерського обліку процесу виробництва продукції надасть можливість ефективно використовувати ресурси підприємства, а відтак і здійснювати економічний аналіз процесів та явищ, які негативно впливають на господарський процес діяльності підприємства. Тому для уточнення бухгалтерського трактування процесу виробництва необхідно дослідити економічні засади його функціонування.

В сучасній літературі сутність та особливості процесу виробництва продукції ототожнюють з виготовленням певного виду продукції, засобами чи предметами праці. Так, на думку Л.М. Березіної [1] виробничий процес – це сукупність усіх видів робіт (дій людини, засобів праці та чинників природи), спрямованих на виготовлення та реалізацію продукції підприємства. Тобто процес виробництва продукції формують такі складові елементи, як предмет праці, знаряддя праці, жива праця, простір, час й задоволення потреб.

Процес виробництва як об'єкт бухгалтерського обліку тісно взаємопов'язаний із технологічним процесом. Технологічний процес виробництва продукції як фактор, що впливає на побудову бухгалтерського обліку затрат, В.В. Сопко [3] класифікував за характером одержання продукту праці, технології, організації, а також за характером продукції. Проте з метою визначення кількісних, якісних та вартісних характеристик виготовленої продукції технологічний процес необхідно розглядати, з точки зору технології, зокрема періодичний (характеризується чергуванням основних і допоміжних процесів із чітким розмежуванням їх за часом реалізації) та безперервний (не властиве чітко виражене чергування (у часі здійснення) робочого і допоміжного ходів, що періодично повторюються, залежно від результатів технологічного процесу), що надасть можливість здійснювати реєстрацію фактів господарського життя за переділами, фазами та за окремою господарською операцією.

Досить цікавою є думка І.Я. Романової [2], яка вважає, що процес виробництва продукції формується із витрат, що є вартісним вираженням затрачених на виробництво ресурсів. На думку автора, такий підхід до його розуміння в економічному тлумаченні має бути базовим для визначення цього поняття в бухгалтерській термінології.

Витрати, які мають вагоме місце в процесі формування виробничої собівартості продукції та встановленні ціни, відіграють центральне місце у дослідженнях напрямів підвищення прибутковості та рентабельності виробництва. Відсутність єдиного підходу до вибору методу обліку витрат не в повній мірі відповідає сучасним вимогам системи управління.

У нормативних актах України наводиться тільки термін «витрати». Відповідно до П(С)БО під витратами розуміється зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок внесків власників).

Слід відмітити, що багаточисельні поняття, які визначають витрати і затрати в економічній літературі та в практиці господарської діяльності використовуються як синоніми. Таке положення характерно і для загальної ситуації із собівартістю продукції. Хоча ці поняття близькі, але не тотожні. Затрати співвідносяться з процесом виробництва взагалі, незалежно від його завершеності та характеру зв'язку з продуктом, а собівартість – означає завершеність виробництва, виділяє ту частку затрат, яка відноситься до готової продукції. І справа не тільки в термінології, головне полягає в правильному розумінні економічного змісту термінів, і в тому, щоб не змішувати їх з іншими економічними категоріями.

Під витратами на виробництво розуміється використання ресурсів виправдане умовами виробництва та спрямоване на виготовлення нового продукту праці.

Бухгалтерське розуміння витрат відрізняється від їх економічного тлумачення. В ньому витрати – це загальноекономічна категорія, що характеризує використання різних субстанцій та сил природи в процесі господарювання. Під економічними витратами розуміють “витрати втрачених можливостей”, тобто суму коштів, яку можна одержати за більш вигідного використання ресурсів.

Однак, протиставлення не має обґрунтувань, оскільки в обох випадках йдеться про витрати в їхньому економічному значенні: у першому – це витрати реальні, так би мовити “бухгалтерські”, що виникли в окремому періоді, у другому – це витрати бажані, що могли бути при певних умовах господарювання.

Побудову та вдосконалення системи обліку та управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом:

- виділення основних понять і процедур, системи обліку витратами;
- виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві;
- формування моделі організації обліку витратами з урахуванням особливостей галузей та підприємств;
- побудови інформаційної системи;
- адаптації документообігу до обраної інформаційної системи;
- розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження.

Дослідження діючої облікової практики свідчить про те, що недостатньо уваги, на превеликий жаль, поки що приділяється саме перегляду методології процесу виробництва в цілому, а також однієї з найважливіших облікової категорії – витрат виробництва зокрема.

Виявлено деякі розбіжності і суттєві недоліки в розумінні економічних категорій. Пропонуємо обліковим працівникам як найбільше уваги приділяти елементам облікової політики в частині витрат на виробництво продукції в цілях ефективної організації бухгалтерського обліку підприємства.

Література: 1. Березіна Л.М. Виробнича функція як ресурсний потенціал аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Л.М. Березіна // Режим доступу: nuwm.rv.ua/metods/asp/vd/v41ek01.doc. 2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік [Електронний ресурс] / В.В. Сопко // Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/article.php?book=23&article=2745>. 3. Романів І.Я. Удосконалення обліку і контролю витрат виробництва / І.Я. Романів // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1. – С. 139-142. 4. Шляхов Є.В. Розвиток системи оперативного обліку витрат // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Частина 1.- вип.7. – Кіровоград: КДТУ, 2009. – С.484-489

Карнюк О. А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Менеджмент
організації і адміністрування»

*Житомирський державний університет імені Івана Франка,
м. Житомир, Україна*

Недірова А. А.

студентка 7 курсу,
спеціальності «Менеджмент
організацій і адміністрування»
м. Житомир, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ КЛІЄНТІВ ДЛЯ ПОТРЕБ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Функціонування української економіки в умовах ринкових відносин потребує від кожного підприємства, установи та організації використання в своїй діяльності філософії, методів і прийомів маркетингу.

Необхідність впровадження маркетингової концепції управління в діяльності вітчизняних комерційних банків набула актуальності під впливом таких факторів, як: загострення конкурентної боротьби; обмеження цінової конкуренції на ринку банківських продуктів, за рахунок державного регулювання; інтернаціоналізація економічних процесів, що супроводжується проникненням на ринок банківських продуктів України іноземних банків; розширення сфери діяльності банків, яке викликане розвитком інформаційних технологій і комунікаційних засобів на базі сучасних технологій. На сучасному етапі економічного розвитку головним елементом у комплексі маркетингу для банківських установ стають ефективні маркетингові комунікації.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних підходів і практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності системи маркетингових комунікацій комерційними банками України для просування своїх продуктів на ринку.

Останнім часом спостерігається збільшення кількості наукових видань вітчизняних і закордонних вчених-маркетологів, що присвячені питанням використання маркетингу в банківській сфері та деяким аспектам планування банками своєї комунікаційної діяльності.

Окремі питання зазначеної проблематики розглядалися в наукових працях таких зарубіжних дослідників, як У. Бреддик, Р.В. Джозлін, Ф. Котлер, П.С. Роуз, Д. Хамфріз, Г.Л. Макарова, В.Т. Севрук, Е.А. Уткін, В.М. Усоскін, В.Є. Хруцький. Вагомий внесок у вирішення проблем банківського маркетингу та маркетингових комунікацій зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як А.В. Войчак, Т.В. Кальченко, Н.В. Куденко, О. Кириченко, О.В. Майдебуря, А.В. Нікітін, О.Ф. Павленко, Т.О. Примак, Л.Ф. Романенко, І.О. Спіцин, Я.О. Спіцин та ін.

Проведений аналіз і узагальнення результатів теоретичного вивчення існуючих точок зору ряду авторів по досліджуваній проблемі, дозволили визначити, що маркетингові комунікації є процесом передачі інформації про товар і компанію цільовій аудиторії. Цільова аудиторія є групою людей, які отримують маркетингові звернення і мають можливість реагувати на них. Маркетингова комунікація є двостороннім процесом: з одного боку, передбачається дія на цільові та інші аудиторії, а з іншого, отримання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснювану фірмою дію. Обидві ці складові однаково важливі, їх єдність дає підставу говорити про маркетингову комунікацію як про систему [3].

Результатом теоретичного вивчення існуючих точок зору ряду авторів по досліджуваній проблемі, дозволили сформулювати алгоритм розробки комплексу маркетингових комунікацій для банків. Даний алгоритм можна назвати «класичним» і застосовувати для просування на ринок різних товарів і послуг. На наш погляд, при розробці дійсно ефективного комплексу маркетингових комунікацій (далі КМК) по просуванню на конкретний ринковий сегмент конкретного банківського продукту, необхідно враховувати:

1. специфіку категорій клієнтів, що обслуговуються;
2. специфіку наданих фінансових продуктів.

У зв'язку з цим, є доцільним розробка відповідного алгоритму сегментування клієнтів банку, алгоритму, що враховував би їхню специфіку. Однак, дослідження різних джерел спеціальної літератури з проблем становлення і розвитку маркетингу в банківській сфері, дозволяє зробити висновок про відсутність у теорії досить повного і закінченого алгоритму сегментування ринку клієнтів. У рамках дослідження пропонується авторський підхід у визначенні алгоритму сегментування банківських клієнтів, заснований на послідовності проходження трьох основних етапів ринку банківських клієнтів: макро, мезо і мікросегментування.

На нашу думку формування основних параметрів сегментування банківських клієнтів варто звести до єдиної системи, схематично це відображено на рис. 1.

На першому етапі макросегментування відбувається виділення самих великих сегментів. В банках пропонується поділяти споживачів на корпоративних та індивідуальних клієнтів. Таким чином, на першому етапі формуються 2 сегменти банківських клієнтів:

1. Макросегмент "Корпоративні клієнти".
2. Макросегмент "Індивідуальні клієнти".

Корпоративні клієнти представлені фірмами, підприємствами, організаціями і установами різних форм власності, видів і галузей діяльності. Індивідуальні клієнти представлені клієнтами – фізичними особами.



Рис. 1. Етапи сегментування банківських клієнтів

Джерело: [власна розробка]

Кожний з виділених сегментів є досить специфічним. У клієнтів, що відносяться до різних сегментів, існують різні фінансові проблеми. Внаслідок чого, їхні потреби у фінансових продуктах значно розрізняються, що викликає необхідність у пропозиції тим чи іншим клієнтам різних комплексів, наборів банківських продуктів, що дозволяють вирішити їхні фінансові проблеми. Однак, проведене макросегментування вельми поверхово. Усередині зазначених сегментів знаходиться n-а кількість більш дрібних сегментів, кожний з яких також висуває різні вимоги до банківських продуктів (у рамках пропонованих великому сегменту). У зв'язку з цим, доцільно продовжити процес сегментування клієнтського контингенту.

На етапі мезосегментування здійснюється сегментування за однією змінною. У рамках цього процесу здійснюються наступні заходи:

1. Вибір сегментаційної ознаки (географічні, демографічні, психографічні).
2. Вибір сегментаційної змінної.

Вибір сегментаційної ознаки – географічне розташування. Вона визначається тим, що люди, що живуть у різних районах і містах, найчастіше мають потребу в різних продуктах. Сегментаційна ознака – демографія – припускає вивчення

соціальних і економічних факторів, що впливають на поведінку людини. Сегментування по поведінкових ознаках полягає в поділі клієнтів на групи в залежності від їхніх знань, кваліфікації як користувачів і реакції на продукт. При психографічному сегментуванні клієнти підрозділяються на групи в залежності від способу життя й особливостей особистості. Вибір сегментаційної змінної – числові значення. Кількість отриманих сегментів залежить від кількості обраних сегментаційних змінних. Воно варіюється в межах від 1 до N, де N – будь-яке натуральне позитивне число.

На третьому етапі мікросегментування проводиться сегментування по декількох змінних одночасно. Для цього здійснюється:

1. Вибір сегментаційних ознак;
2. Вибір сегментаційних змінних у рамках кожної ознаки;
3. Формування комплексу сегментаційних змінних.

У залежності від специфіки банківського продукту, маркетингова діяльність також здобуває відмінні риси (таблиця 1).

В кожному квадраті розташований зразковий перелік продуктів, що відносяться до тієї чи іншої групи банківських продуктів. Для кожної із виділеної, таким чином, групи, необхідний КМК, структура якого залежить від сутнісних характеристик приналежних до неї продуктів.

Таблиця 1. Особливості маркетингу у залежності від типу банківського продукту

Тип банківського продукту	Специфіка пропонованого банківського продукту	Функції банківського співробітника	Характер консультування	Сегментування
Рутинний	Стандартний продукт	Продавець	Відсутність консультацій (у крайньому випадку – із залученням третьої особи)	Відсутнє
Складний	Сегментований продукт	Продавець-консультант	Активні консультації	Сегментування
Проблемний	Індивідуалізований продукт	Фінансовий консультант	Інтенсивні консультації	Мікро сегментування

Отже, маркетингові комунікації є процесом передачі інформації про товар і компанію цільовій аудиторії. За результатами нашого дослідження, визначено основні етапи сегментування банківських клієнтів, яке дозволить підвищити ефективність управління системою маркетингових комунікацій та дасть можливість ефективно розмежовувати клієнтів банку.

Література: 1. Жашкевич И.В. Комплекс маркетинговых коммуникации / И.В.Жашкевич. [Електронний ресурс].–Режим доступу: www.webstarstudio.com. 2. Войчак А.В. Маркетингові дослідження: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / А.В. Войчак – К.: КНЕУ, 2005. – 119 с. 3. Егоров Е. В. Маркетинг банковских услуг: [підручник] / Е. В. Егоров, А. В. Романов. – М.: ТЕИС, 2003. – 102 с. 4. Нікітін А.В. Маркетинг у банку: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / А.В. Нікітін. – К.: КНЕУ, 2005. – 170 с. 5. Кумар Н. Маркетинг как стратегия. – М.: Претекст, 2008. – 342 с. 6. Котлер Ф., Картаджайя Х., Сетиаван А. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: Эксмо, 2011. 7. Панкрухин А.П. Маркетинг. Учебник / А.П. Панкрухин. – М.: ИКФ Омега-Л, 2009. – 656 с.

Матрос О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань, Україна

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

В умовах нестабільного розвитку національної економіки, безперервних дестабілізуючих інфляційних процесів, валютних коливань, результатів недобросовісної конкуренції підприємства різних форм власності постійно зазнають негативних впливів, що сприяють їх регресивному розвитку, зниженню прибутку, банкрутству. Тому, постає гостра необхідність у створенні відповідної інформаційно-аналітичної бази, яка вчасно попередить та максимально забезпечить певний бар'єр до таких впливів, запобігання їх дії на господарську діяльність суб'єкта господарювання. Інформаційно-аналітичною підсистемою управління фінансовою безпекою підприємства виступає сукупність даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Поняття «фінансової безпеки» з'явилося порівняно недавно, близько десяти років тому, та носить недостатньо визначений характер, що обумовило актуальність та необхідність його глибшого дослідження. Дану категорію розглядали вчені, такі як П.Ю. Курмаєв [1], А.П. Лазарева [2], Л.О. Матвійчук [3], В.І. Мельник [4], І.І. Підтикана, Н.В. [4], Синюгіна [5], А.М. Штангрет [6] та багато інших.

Метою статті виступає дослідження облікової політики підприємства в ролі інструменту управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання.

В результаті дослідження забезпечення підприємства інформацією, джерелом якої слугують дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства за їх напрямками з метою управління фінансовою безпекою підприємства було виявлено, що вагоме значення серед цієї інформації займають дані облікової політики представлені в Положенні «Про облікову політику підприємства».

В попередніх наших дослідженнях детально розглянуто інформацію, що стосується організації облікової політики. Якщо розглядати облікову політику як інструмент фінансової безпеки підприємства є необхідним детально вивчити розділ облікової політики «Методика обліку». На рис. 1 представлено інформаційне наповнення методики обліку Положення «Про облікову політику», яке регламентовано на державному рівні та авторські пропозиції, по окремих об'єктах обліку, що дозволяють впливати на управління фінансовою безпекою підприємства.

Розглянемо внесені пропозиції більш детально. Щодо нематеріальних активів, то доцільним є встановлення мінімальної межі майбутньої економічної вигоди від застосування об'єкту нематеріальних активів. Тобто, якщо об'єкт матеріального активу приносить не менше, ніж (наприклад – 1000 грн./місяць доходу), то такий об'єкт варто придбавати і ставити на баланс підприємства. Прогнозні прорахунки майбутньої економічної вигоди від використання нематеріального об'єкту встановлюються економічною службою підприємства.

Інформаційне забезпечення облікової політики в частині обліку виробничих запасів пропонуємо доповнити висвітленням методики внутрішнього контролю товарно-матеріальних цінностей. До методів контролю, окрім інвентаризації, слід віднести внутрішню експертизу, службове розслідування, експеримент, аналітична і логічна перевірка тощо.

Що стосується обліку зобов'язань, то важливим буде в положенні про облікову політику визначити строки та порядок проведення інвентаризації розрахунків за платежами до бюджету та по кредитах. Це дасть можливість уникнути прострочення платежів і, як наслідок, уникнути штрафних санкцій і позапланових перевірок з боку контролюючих органів та підвищити рейтинг кредитної історії підприємства.



Рис. 1. Інформаційне забезпечення розділу облікової політики «Методика обліку» з метою управління фінансовою безпекою підприємства

В частині положення про облікову політику «Облік оплати праці» необхідним є акцентування уваги на методиці та елементах податкового обліку оплати праці. Також слід навести строки сплати податків і платежів до бюджетів різних рівнів та строки подачі податкової звітності.

Окрім розглянутої інформації представленої в Положенні «Про облікову політику підприємства» в розділі «Методика обліку» важливою залишається і інша інформація, яка має безпосередній вплив на управління фінансовою безпекою підприємства. До цієї інформації в першу чергу відноситься інформація, яка становить комерційну таємницю підприємства.

Не менш важливий вплив на управління фінансовою безпекою підприємства має наступна інформація, яка повинна знайти своє відображення в Положенні «Про облікову політику підприємства»:

- Графіки підвищення кваліфікації бухгалтерів;
- Оснащення бухгалтерської служби технічними засобами обліку;
- Нові методи обліку;
- Наукова організація праці та ін.

Всі вищенаведені пропозиції мають безпосередній вплив на фінансову безпеку підприємства. Чітко слідуючи нормам Положення «Про облікову політику» підприємство значно застереже себе від непередбачених втрат та витрат, що в кінцевому результаті призведе до підвищення економічних вигод у майбутньому.

Безумовно, фінансова безпека безпосередньо залежить від кількості та якості обліково-аналітичної інформації, якою володіє підприємство. Облікова політика підприємства, яка є одним із важливих джерел такої інформації та тісно переплітається з даними управлінського обліку послідовно формують надійний та стабільний стан функціонування суб'єкта господарювання. Як результат, забезпечують економічну безпеку підприємств різних форм власності. Професійне використання менеджерами інструментів фінансової безпеки допомагає підприємству тримати рівновагу (зосередженість), що дозволяє уникнути негативних явищ як у виробничій діяльності, так і фінансовому секторі орієнтуючись на довгострокову перспективу.

Література: 1. Курмаев П.Ю. Основные направления повышения эффективности управления социально-экономическим развитием на региональном уровне / П.Ю. Курмаев // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – Тольятти : ТГУ, 2011. – № 3. – С. 19–22. 2. Лазарева А.П. Фінансово-економічна безпека підприємства та механізм її забезпечення / А. П. Лазарева. // Теоретические и практические научные инновации: [Електронний ресурс]. – С. 130-134. Режим доступу: http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/files/image/konf_13/doklad_13_7_28.pdf. 3. Матвійчук Л.О. Структура системи фінансової безпеки в управлінні підприємством / Л. О. Матвійчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6, Т. 3. – С. 194-197. 4. Мельник В.І. Фінансова безпека підприємства / В.І. Мельник, І.І. Підтикана: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/4877/1/146.pdf>. 5. Синюгіна Н.В. Фінансова безпека підприємства в сучасних умовах як індикатор дієвості фінансового контролю / Синюгіна Н. В. // Економіка. Науковий журнал. – 2012. – №4/2(6). – С. 25-26. 6. Штангрет А.М. Методичні засади здійснення конкурентної розвідки в системі економічної безпеки підприємства / А. М. Штангрет // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 302–307.

Квасній З.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва
*Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського,
м. Львів, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ DEA (*DATA ENVELOPMENT ANALYSIS*) В ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІКАХ

Метод DEA приписує всій економіці певну ефективність. Це дає можливість порівнювати регіональні економіки, а також вказати економічні моделі, що визначають межі технологічної продуктивності. Отримані таким чином результати створюють основи для застосування стратегічних механізмів управління діяльністю малих підприємств, даючи конкретні вказівки як покращити ефективність через зниження витрат чи покращення результатів.

Предметом подальшого дослідження є причини диференціації ефективності технологій в малому підприємстві, застосованих в регіональних економіках, виявлення неефективних технологій, тобто тих, які знаходяться нижче межі технологічної ефективності, та пропозиції щодо зміни таких технологій.

В літературі, присвяченій дослідженню ефективності технологій найчастіше вирізняються параметричні, непараметричні, а також класичні підходи до аналізу ефективності. [1–5]. Параметричний підхід базується на економетричних моделях. Класичні методи зводяться до дослідження фінансових показників. Натомість непараметричні підходи до аналізу ефективності використовують метод лінійного програмування, до яких відноситься метод DEA.

Спосіб розрахунку ефективності в методі DEA виводиться з концепції ефективності, сформульованої Фаррелом (1957) і Дебреу (1951), згідно з якою ефективність визначається як частина окремого результату і окремих витрат [1]. При цьому ефективність відноситься до класу радіальних ефективностей, що базуються на лінійному технологічному промені, який ототожнюється з променем, що поєднує початок системи координат з пунктом, що аналізується. На цьому промені лежать різні комбінації витрат, необхідні для отримання певних результатів. Представлена на рис. 1 ілюстрація ефективності є видом ефективності, що зорієнтована на витрати.

На рис. 1 представлено витрати X_1 , X_2 , що використовуються з метою отримання результату Y . Об'єкт, що знаходиться в пункті A з витрат X_1 та X_2 може отримати результат Y . Пункт B означає ефективний об'єкт. Цей об'єкт може створити результат Y при меншому використанні двох витрат, ніж об'єкт A . В об'єктах A і B використовується в таких самих пропорціях, оскільки їх технології лежать на лінійному технологічному промені. Предметом дослідження є технологія об'єкту, що знаходиться в пункті A .

Визначення ефективності технології в розумінні Фаррелла-Дебреу полягає у знаходженні мінімальної вартості параметра θ , однакового для всіх витрат, так званого коефіцієнта рівня витрат, що дає можливість пропорційного зменшення витрат, так, щоб результат залишився на тому самому рівні. Цей коефіцієнт визначає, яку кратність фактичних витрат аналізованого об'єкта повинна була б використати спільна технологія сукупності об'єктів для отримання фактичних результатів досліджуваного об'єкта.

В стандартних варіантах методу DEA передбачається певна взаємодоповнюваність між витратами, що одночасно виключає можливість їх заміни. Визначення технологічної ефективності в розумінні Фаррелла-Дебреу зводиться до визначення коефіцієнта ефективності, що дає можливість максимально пропорційного зменшення витрат чи підвищення результатів по технологічному промені до рівня, при якому надалі можливе отримання визначених результатів.

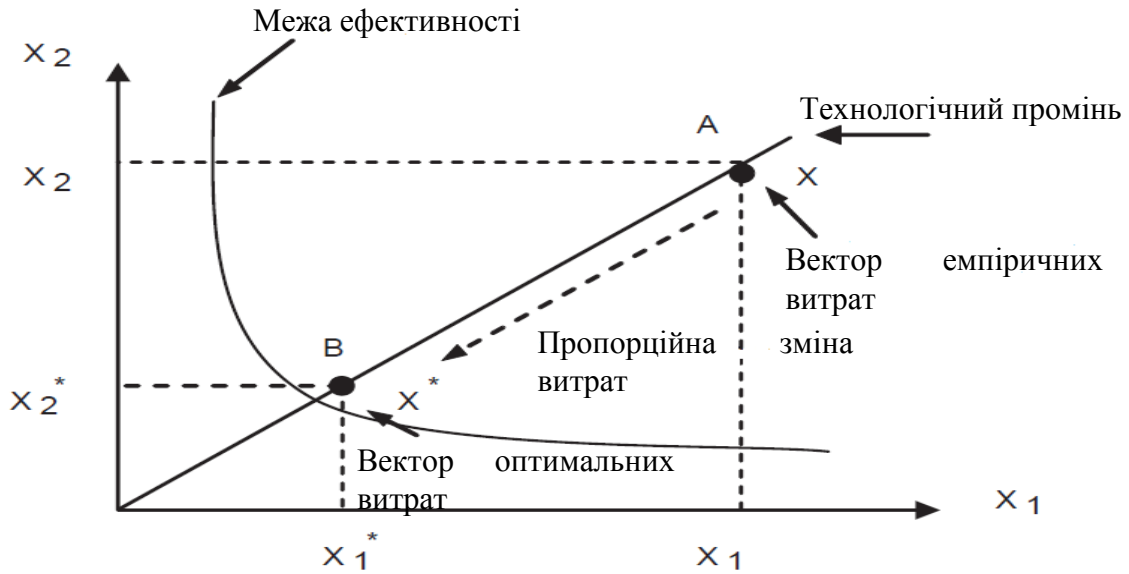


Рис. 1. Радіальна ефективність за Фарреллом-Дебреу

З економічної точки зору попереднє припущення є надто абстрагованим, оскільки в реальній економіці маємо загалом справу з визначеною заміною витрат. Щоб ліквідувати цю незручність можна застосувати нерадіальну модель DEA, запропоновану Дисоном і Танасоулісом (1992) [2]. Вона базується на врахуванні для окремих витрат часткового коефіцієнта. Модель можна записати таким чином:

$$\bar{e}_o = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N e_{no} \rightarrow \min, \quad (1)$$

при обмеженнях:

$$\sum_{j=1}^J Y_j \lambda_{oj} \geq Y_o, \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^J K_{nj} \lambda_{oj} \leq e_{ko} K_{no}, \quad n=1, \dots, N, \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^J L_{nj} \lambda_{oj} \leq e_{lo} L_{no}, \quad n=1, \dots, N, \quad (4)$$

$$\lambda_{oj}, e_{ko}, e_{lo} \geq 0, \quad j=1, \dots, J; n=1, \dots, N, \quad (5)$$

де Y_j – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) МП в j -тому регіоні (млн. грн.),

K_j – основні засоби МП в j -тому регіоні (млн. грн.),

L_j – кількість працюючих МП в j -тому регіоні (тис. осіб),

λ_{oj} – коефіцієнти комбінації спільної технології МП досліджуваної групи регіонів,

e_{ko} – оптимальний коефіцієнт основних засобів МП в економіці o -того регіону,

e_{lo} – оптимальний коефіцієнт чинника праці МП в економіці o -того регіону,

\bar{e}_o – середня вартість ефективності основних засобів і чинника праці в o -тому регіоні.

Коефіцієнт e_o інтерпретуємо як показник технологічної ефективності o -того регіону з погляду на дані витрати. Його значення визначає відсоток, до якого повинні бути зменшені ці витрати в економіці o -того регіону, щоб економіка отримала 100% ефективності з погляду на дані витрати.

Модель DEA дає можливість визначити не тільки показники ефективності окремих витрат в діяльності малих підприємств, але також дає інформацію про необхідне скорочення витрат в неефективних економіках, що дало б можливість досягнення 100% технологічної ефективності щодо решти економік в даній групі. Дане скорочення витрат пов'язане зі зміною структури витрат, в результаті чого при переході від вектора емпіричних витрат до вектора оптимальних витрат необхідним є скорочення між витратами. Під скороченням витрат розуміємо зменшення одних витрат при повільнішому зменшенні других. Ідею субституції, прийнятої на потреби даного дослідження, представлено на рис. 2.

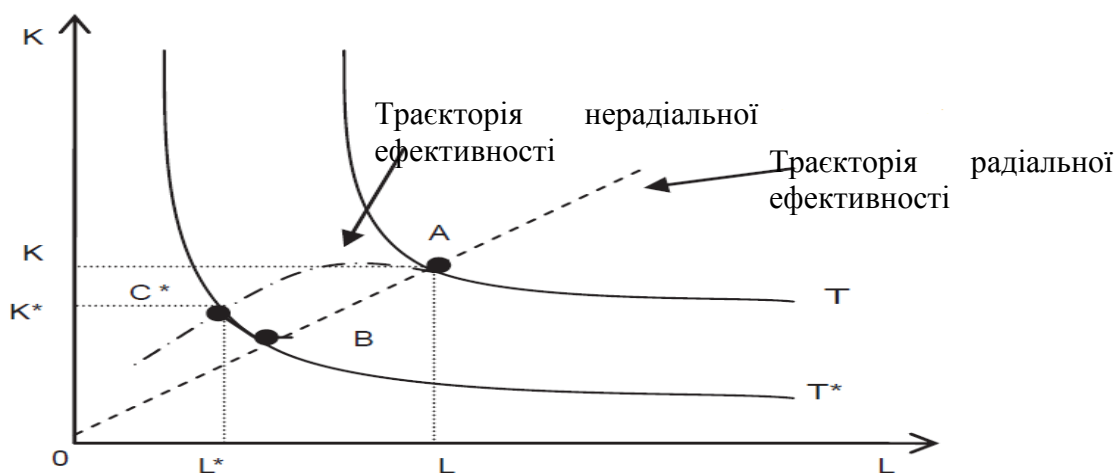


Рис. 2. Ефективність в нерадіальній моделі DEA

На рис. 2 представлено зменшення витрат в моделях нерадіальної (нелінійної) ефективності. Криві T і T^* є ілюстрацією витрат відповідно для емпіричної технології і оптимальної (визначеної). Представлений на графіку пункт A відповідає вектору оптимальних емпіричних витрат, а пункт B вектору оптимальних витрат в моделях радіальної ефективності, натомість пункт C відповідає вектору оптимальних витрат в моделях нерадіальної ефективності. Символом (*) позначено комбінацію витрат в оптимальній технології. В свою чергу L і K – це відповідно витрати праці і основні засоби.

В моделях з нерадіальною ефективністю відсутнє припущення, що стосується однорідності показників ефективності для всіх витрат, а отже пропозиції скорочення показників всіх витрат вздовж технологічного променя. Висновок: якщо часткові показники ефективності для окремих витрат відрізняються, то при переході від вектора емпіричних витрат до вектора оптимальних (на рис. 2 переміщення з пункту A до пункту C) необхідною є заміна структури витрат. Якщо, в свою чергу, у розв'язанні задачі нерадіальної DEA часткові показники ефективності будуть ідентичні, то варто залишити попередню пропозицію витрат, оскільки вона є оптимальною.

Література: 1.Charnes A., Cooper W.W., Lewin A.Y., Seiford L.M., (red.), 1995, Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology, and Applications, Boston: Springer Verlag. 2.Орлова В.О. Природні переваги малого бізнесу – основа його розвитку / В.О. Орлова // Бізнес Інформ. – 2012. - № 1. - С. 75-79. 3.Зосименко Т.І. Роль малого підприємництва у соціально-економічному розвитку країни / Т.І. Зосименко // Ефективна економіка. – 2013. - № 5. - С. 45-49. 4.Умеров Р.Е. Особливості розвитку малого підприємництва в Україні / Р.Е. Умеров // Економіка та управління національним господарством. – 2012. - № 10 (136). - С. 64-67. 5. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень: монографія / Т.В. Уманець, Ю.О. Ольвінська, О.В. Лукачова; за ред. Т.В. Уманець. – Донецьк: «ВІК», 2010. – 280 с. 6. Квасній Л.Г. Фінансово-економічний стан малого підприємництва в регіонах України / Л.Г. Квасній О.Я. Щербан // Молодий вчений: Науковий журнал. - №2(17)- 2015. С. 1469-1472 [Електронний ресурс] Режим доступу:

http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/6-2_17_2015.pdf.

Скотний П.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та
прикладної економіки

*Дрогобицький державний педагогічний університет імені І.Франка,
м. Дрогобич, Україна*

Федишин В.В.

студентка 5 курсу спеціальності
«Математика та економіка»

ОЦІНКА БАР'ЄРІВ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Встановлення бар'єрів, що гальмують підприємництво у сфері малого бізнесу є необхідною діяльністю з метою визначення шляхів, що ведуть до розвитку цієї підприємницької діяльності. Дослідження наукових праць дало можливість визначити наступні обмежувальні бар'єри малих підприємств: відсутність фінансових ресурсів; попит на місцевому та регіональному ринку; сума податкового зобов'язання; організаційно-правові умови; бар'єри для інновацій і технологій; доступ до економічної інформації; відсутність кваліфікованих працівників на ринку праці.

У сучасних умовах бар'єри розвитку вітчизняного малого бізнесу доцільно виокремлювати наступним чином:

І. Згідно Концепції «Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки» стан малого підприємництва в Україні характеризується наступними недоліками [1]: нерівномірність концентрації суб'єктів малого підприємництва за регіонами. Найбільша кількість зазначених суб'єктів у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Одеській, Київській та Львівській областях; нерівномірність розподілу за видами економічної діяльності. У сфері торгівлі та послуг питома вага суб'єктів малого і середнього підприємництва становить 64,7 відсотка їх загальної кількості, сфері промисловості - 13 відсотків, сільського господарства - 13,1 відсотка, будівництва - 9,2 відсотка. [2] Наявність зазначених недоліків не сприяє збільшенню внеску суб'єктів малого підприємництва у створення внутрішнього валового продукту і розв'язання проблеми зайнятості.

Основними причинами, що перешкоджають розвиткові малого підприємництва, вважаємо наступні:

- нестача внутрішніх фінансових ресурсів, складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій;
- неналежний рівень розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва;
- ускладнений порядок проходження дозвільних (погоджувальних) процедур і, як наслідок, їх висока витратність;
- недосконалість процедур здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;
- складність процедур сертифікації і стандартизації товарів та послуг;
- нестабільність законодавства у сфері розвитку малого підприємництва, що не дає можливості суб'єктам підприємництва планувати свою діяльність на тривалий період;
- низький рівень відповідальності посадових осіб дозвільних органів та обізнаності підприємців про правові механізми їх захисту;
- недосконалість механізму партнерства між державою та малим підприємництвом;
- низький рівень активності суб'єктів малого підприємництва щодо захисту власних інтересів;
- неналежний рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності, у тому числі з питань сертифікації продукції та послуг, а також впровадження систем управління якістю;

- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- низький рівень залучення молоді та сільського населення до малого і середнього підприємництва.

II. Поряд з «системними» причинами розвиток малого підприємництва обмежують і діючі адміністративні бар'єри, а саме перешкоди, які пов'язані з виконанням суб'єктами підприємництва обов'язкових правил та процедур, передбачених законними та підзаконними актами, а також свавілля органів державної влади різного рівня, що заважає створенню та розвитку малих підприємств. Саме усуненню адміністративних бар'єрів необхідно приділяти особливу увагу, оскільки вони викликані, як правило, необ'єктивними причинами, усунення їх не потребує значних матеріальних та фінансових витрат і в першу чергу залежить від досконалості законодавчої бази регулювання підприємницької діяльності та рівня правової культури.

До адміністративних бар'єрів, які сьогодні негативно впливають на розвиток та діяльність суб'єктів малого бізнесу, можна віднести: проблеми реєстрації; недосконалість системи ліцензування; значну кількість контролюючих органів і дублювання ними функцій; бюрократичні дії органів державної виконавчої влади.

Бондар І.О. у своєму науковому дослідженні зазначає, що на даний момент існує ціла низка проблем, що стримують розвиток малого бізнесу, а саме: неоднозначність трактувань законодавчих актів і положень з підтримки розвитку малих підприємств; нечіткість інформації стосовно інтересів бізнес-середовища; труднощі здійснення лізингових та кредитних відносин та ін. Існуючі засоби (програми, схеми тощо), спрямовані на поліпшення й створення сприятливих умов розвитку, не можуть вирішити ці проблеми у зв'язку з відсутністю на рівні малого підприємництва інструментарію з підтримки прийняття рішень щодо розвитку. Необхідною умовою для його розробки є чітке уявлення про об'єкт, для якого він розробляється [3, с. 13-14].

На думку професора Войнаренка В.І. типові недоліки у розвитку малого бізнесу доцільно виокремити наступним чином:

1. Не змінюється галузева структура малого бізнесу (зменшується частка виробничої діяльності).
2. Нерівномірним залишається розвиток МП в регіональному розрізі.
3. Зовнішнє середовище залишається в цілому несприятливою для розвитку МП [4].

Комірний А.В. у своєму науковому дослідженні виокремлює наступні негативні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні, зокрема: відсутність ефективної взаємодії малого підприємництва із середнім та великим бізнесом; оскільки ринок і сфери діяльності повністю не поділяються за видами та масштабами підприємств, то малі підприємства мають повний спектр напрямів діяльності; проблема життєвого циклу суб'єктів малого підприємництва та їх «ротації»; функціонування малого підприємництва у межах недостатньо розвиненої інфраструктури та забезпечення його діяльності, адже розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва є одним з найважливіших факторів становлення малого підприємництва; вплив специфічних соціальних умов комерційної діяльності в Україні (соціокультурний аспект) [5, с. 8-9].

Найбільш слабкими рисами системи державного регулювання малого бізнесу, що діє в Україні, є такі: пасивна роль виробників, які, як правило, володіють більшим обсягом професійних знань, ніж державні чиновники, і можуть краще обґрунтовувати необхідні норми і стандарти щодо продуктів або послуг, але пасивна роль споживачів, діалог з якими у держави утруднений, не дозволяє враховувати їх потреби в стандартах і регулюючих нормах; неповнота інформації у державі і низька швидкість перегляду регуляторних нормативів прирікають таку систему регулювання на істотні погрішності, котрі обертаються, з одного боку, високими бар'єрами для бізнесу, а з іншого – низьким ступенем захисту для споживача [6;7].

Висновок: Розв'язання проблем розвитку малого і середнього підприємництва може відбуватися двома варіантами.

Перший варіант передбачає поступове вирішення проблемних питань розвитку малого підприємництва під час виконання наявних галузевих і регіональних програм, у тому числі спрямованих на розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва. Недоліком зазначеного варіанта є неможливість комплексного розв'язання проблеми.

Другий, оптимальний варіант передбачає розроблення, затвердження та виконання Програми, що спрямована на реалізацію положень Закону України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні". Реалізація зазначеного варіанта дасть змогу спрямувати державні ресурси на розв'язання проблеми та підвищити рівень відповідальності органів влади за стан розвитку малого підприємництва.

Література: 1. Концепція «Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки» від 28 серпня 2013 р. №641-р. 2. Квасній З.В. Оцінка і прогнозування стану малого підприємництва: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / З.В. Квасній – Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2014. – 35 с. 3. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с. 4. Беззубова М.О. Регулювання розвитку малого і середнього бізнесу в Україні : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М.О. Беззубова – Київ : Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2010. – 28 с. 5. Комірний А.В. Державне регулювання розвитку малого підприємництва в ринкових умовах : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А.В. Комірний – Київ : Академія муніципального управління Міністерства регіонального розвитку та будівництва України, 2010. – 21 с. 6. Заплатинський М.В. Інституційна підтримка розвитку малого підприємництва в регіоні: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / М.В. Заплатинський – Львів: Національна академія наук України Інститут регіональних досліджень, 2008. – 35 с. 7. Квасній Л.Г. Фінансово-економічний стан малого підприємництва в регіонах України / Л.Г. Квасній О.Я. Щербан // Молодий вчений: Науковий журнал. - №2(17)- 2015. С. 1469-1472 [Електронний ресурс] Режим доступу: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/6-2_17_2015.pdf

Ярова В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри статистики і
економічного аналізу

*Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва,
м. Харків, Україна*

Різван С.С.

студентка магістратури, напряму
підготовки «Облік і аудит»

ОБОРОТНІ АКТИВИ ЯК ГАРАНТ СТАБІЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах конкурентного ринку ефективно управління основними економічними процесами: формуванням та використанням оборотних активів в оперативній діяльності вирішує ряд питань стратегічного розвитку підприємства і забезпечує кінцеві результати господарської діяльності. Більшість вітчизняних підприємств не витримують жорстокої конкуренції, не досягають високого рівня доходності через нестачу обігових коштів, потоків оборотних активів.

Раціональне та стабільне забезпечення оборотними активами є необхідною умовою ефективного функціонування та розвитку будь-якого суб'єкта господарювання та запорукою його стійкого фінансового стану. Від реально обґрунтованої потреби в оборотних активах, обґрунтованості та оптимізації портфеля замовлень щодо асортименту, ритмічності і якості матеріалів залежить ефективність використання оборотних активів.

Метою дослідження є розкриття сутності оборотних активів, визначення ролі та показників забезпеченості сільськогосподарських підприємств оборотними засобами.

В Україні сільське господарство відіграє важливу роль в економіці. На теперішній момент воно є однією з найбільш перспективних експортно-орієнтованих галузей економіки. Для збільшення ролі на міжнародному ринку українським аграріям потрібно пропонувати конкурентоспроможну продукцію, як за якістю, так і за ціною. Це можливо лише за умови підвищення ефективності використання ресурсів та підвищення продуктивності праці в сільському господарстві.

За даними статистичного щорічника «Харківська область у 2014 році» ми проаналізували деякі фінансові показники діяльності сільськогосподарських підприємств за останні п'ять років і представили їх у табл. 1.

Таблиця 1. Основні фінансові показники діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2010 – 2014 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2010 р.
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	17,5	27,8	25,0	15,7	26,8	+9,3
Чистий прибуток, тис грн	517100	1496017	1777942	1013309	1042852	201,7
Частка підприємств, які одержали чистий прибуток, %	61,9	80,7	80,8	77,0	84,3	+22,4

Джерело: [1, с.93].

Із наведених у таблиці даних виходить, що фінансово-господарська діяльність підприємств сільського господарства Харківської області за досліджуваний період є прибутковою. У 2010 році на гривню виробничих витрат було отримано 18 коп чистого прибутку. У звітному 2014 році цей показник збільшився до 27 коп або на 9,3%. Позитивним є зростання частка прибуткових господарств з 61,9% до 84,3% (або на 22,4%).

Дослідженню сутності оборотного капіталу підприємства, питань формування та підвищення ефективності використання оборотних засобів присвячено наукові праці Л.І. Бетехтіної, М.С. Бондаренко, С.І. Василішина, М.Ф. Огійчука, Ю.С. Пеняк, С.Ю. Половнікової, І.В. Філона, П.О. Хуторського та інших вчених.

Складовою частиною виробничого процесу є оборотні активи. Існує велика кількість визначення поняття і класифікація оборотних активів. На думку М.С. Бондаренко, І.В. Філона оборотні засоби визначаються як частина активів підприємства, вартість яких у процесі кругообігу приймає функціональну форму оборотних фондів і фондів обігу. Це знаходить свій прояв і в тому, що відповідно до принципів госпрозрахунку, підприємства повинні самостійно аналізувати стан своїх ресурсів, вправно визначати їх величину для ефективного використання. Розглядаючи оборотні активи як такі, що перебувають безпосередньо в обороті (беруть участь у виробництві та обігу), на підприємствах залишають поза увагою потенційні засоби, які з тієї чи іншої причини не потрапили до кругообігу [2].

Проблема оцінки рівня забезпеченості підприємств оборотними активами, джерел їх фінансування, визначення ефективності використання та їх якісного нормування дуже складна та актуальна з позиції прийняття стратегічних управлінських рішень на кожному підприємстві. Методичні та практичні питання управління процесами формування й раціонального використання оборотних активів не повною

мірою досліджені і потребують сучасного переосмислення та внеску нових пропозицій.

Серед сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів відсутня узгодженість щодо зазначених понять. Деякі дослідники вважають поняття «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «поточні активи» синонімами, інші об'єднують лише деякі поняття, третя група вчених зазначають, що економічний зміст зазначених понять різний, саме тому ототожнювати їх помилково.

У працях Л.О. Бетехтіної поняття «оборотних активів», «оборотних коштів» та «оборотного капіталу» розглядаються як тотожні. Автор пропонує наступне визначення зазначених понять: оборотний капітал (активи, кошти) – «це активи, які поновлюються з певною регулярністю для забезпечення поточної діяльності, вкладення в які обертаються протягом одного року або виробничого циклу» [3].

Ю.С. Пеняк вважає, що поняття «оборотні фонди» і «оборотний капітал» є ідентичними, крім того, пропонує використовувати саме поняття «оборотний капітал». Також автор об'єднує такі категорії як «оборотні кошти», «оборотні засоби» і «оборотні активи» [4].

Підсумовуючи вищезазначене, варто під оборотними активами розуміти частину активів підприємства у вартісному виразі, яка в процесі кругообігу набуває функціональної форми оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Серед чинників, що впливають на забезпечення сільськогосподарських підприємств оборотними активами, П.О. Хуторський називає: об'єм виробництва сільськогосподарської продукції і переробки; умови матеріально-технічного забезпечення; умови реалізації і розрахунків; собівартість власних і вартість покупних матеріальних цінностей, які використовуються в процесі виробництва; виробничий напрямок підприємства і рівень розвитку основної галузі. Разом з тим розміри основних і оборотних активів залежать від об'єму і характеру виробництва, швидкості обороту оборотних активів, а їх оптимальне співвідношення - від напрямку господарювання, ступені спеціалізації і інтенсифікації. Прискорення оборотності сприяє зниженню оборотних активів в сфері матеріального виробництва [5].

Питання моделювання ефективності використання оборотних засобів досліджено М.Ф. Огійчуком та С.І. Василішином. Джерелом резервів скорочення тривалості оборотності оборотних засобів вчені вважають зниження матеріаломісткості, нарощування частки оборотних засобів в активах та оборотних засобів сфери виробництва, більш широке залучення короткострокового кредитування на покриття сезонної нестачі оборотних засобів [6, 7].

Раціональне використання оборотних активів, що необхідні підприємству для забезпечення нормальної діяльності, встановлюється нормуванням, яке охоплює дві стадії: розроблення діючих норм оборотних активів та розрахунок їх щорічних нормативів [8].

Від раціональності розміщення оборотних активів та ефективності їх використання значною мірою залежать фінансові результати діяльності підприємства. Тому необхідно вивчати структуру оборотних активів, розміщення їх у сфері виробництва й обігу, ефективність використання.

Гарантією отримання стабільних позитивних фінансових результатів та умовою виживання сільськогосподарських підприємств за умов конкурентного середовища є раціональне формування обсягу, складу та ефективності управління оборотними активами.

Література: 1. Харківська область у 2014 році (статистичний щорічник) / за редакцією О.Г. Мамонтової // Державна служба статистики України. – Харків: Головне управління статистики у Харківській області, 2015. 2. Філон І.В. Раціональне використання основних засобів - основа стійкого фінансового стану підприємства / І.В. Філон, М.С. Бондаренко // Вісник ХНАУ. – 2006. - № 2. - С. 52 – 58 . 3. Бетехтіна Л.О. Економічна сутність оборотного капіталу підприємства / Л.О. Бетехтіна // Бізнес-навігатор. – 2009. – №

1(16). – С.74–77. 4. Пеняк Ю.С. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю.С. Пеняк; ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2010. – 20 с. 5. Хуторской П.А. Влияние обеспеченности сельскохозяйственных предприятий оборотными средствами на эффективность производства / П.А.Хуторской // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. - Луганськ. – 2007 – №51(74). – С. 310-315. 6. Василішин С.І. Ефективність використання оборотних засобів, їх облік та оцінка: монографія / М.Ф. Огітчук, С.І. Василішин; за ред. проф. М.Ф. Огітчюка. – К.: Алерта, 2014. – 338 с. 7. Огітчук М.Ф. Економетричне моделювання ефективності використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств / М.Ф. Огітчук, С.І. Василішин // Облік і фінанси. – 2014. – №1(63). – С.120-126. 8. Половнікова С.Ю. Теоретичні засади формування механізму ресурсозбереження / С.Ю. Половнікова // Держава та регіони. – 2004. – №6. – С. 209-210.

Шлафман Н.Л.

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор
кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

ПОДОЛАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Для більшості країн світу, у т.ч. і країн Європейського Союзу (ЄС), розвиток підприємництва є невід'ємною складовою економічної і соціальної політики. Отже, справедливо розглядати соціальний потенціал підприємництва як показник соціально-економічного розвитку суспільства [1]. Адже, з одного боку, підприємництво є фактором соціально-економічного прогресу, а з іншого – в умовах соціально-економічного прогресу воно буде розвиватися високими темпами, цілком реалізуючи свій соціальний потенціал. Під соціальним потенціалом підприємництва ми будемо розуміти категорію, що характеризує сукупні можливості і здатності суспільства, соціальних груп та індивідів до підприємницької діяльності. Однак, розвиток соціального потенціалу підприємництва багато в чому визначає таке явище, як бідність населення, яка, у сучасних умовах, являє собою нездатність забезпечити людині споживання матеріальних і соціальних благ на рівні, достатньому для досягнення і підтримки її конкурентоздатності на ринку праці і/або для активної участі в житті регіонального соціуму. Саме бідність визначає обмеженість доступу значної частини населення нашої країни до ресурсів розвитку: якісних послуг освіти й охорони здоров'я, можливості успішної соціалізації молоді, тощо, а отже – реалізації власного підприємницького потенціалу. Так, відповідно до критеріїв ООН, більше 60% населення України перебуває за межею бідності, тому що має дохід менше 6000 доларів на рік. За купівельною спроможністю населення України займає передостаннє місце серед країн Європи. В поточному році відбувається подальше зниження реальних доходів населення: за даними Державної служби статистики України, в серпні 2015 р. реальна заробітна плата знизилася майже на 24% в порівнянні з серпнем 2014 р. Як показав аналіз вартісної структури прожиткового мінімуму, в Україні основна частина витрат приходить на групу продовольчих товарів – 55%, що характерно для слаборозвинених країн, тоді як у розвинутих країнах питома вага цих витрат складає 10-15%, зокрема у США – 15,4%, у Канаді - 14 % [2].

Якщо розглядати проблему бідності в Україні, то необхідно відзначити, що на початковому етапі ринкових перетворень бідними були переважно соціально вразливі верстви населення, тобто мала місце так звана «соціальна» бідність, то сьогодні переважна більшість бідних – це працездатні члени суспільства, що одержують низькі

доходи, тобто переважає «економічна» бідність. Основними причинами такого стану є низький рівень заробітних плат, затримки з їх виплатою, безробіття, тощо. Це призводить до таких негативних наслідків, як: деактивізація економічної діяльності працездатного населення країни, їх професійна деградація, а отже - стримування процесу формування середнього класу, як соціальної основи економічного розвитку, погіршення здоров'я, зниження якості освіти населення, зростання смертності. В усіх країнах, що проводять політику зниження бідності, застосовуються єдині принципи встановлення прожиткового мінімуму, визначені конвенцією МОП № 117 (ст. 5, ч. 2) і Конвенцією МОП № 82 (ст. 9, ч. 2): «...При встановленні прожиткового мінімуму приймаються до уваги такі основні потреби родин трудящих як продукти харчування, їхня калорійність, житло, одяг, медичне обслуговування й освіта». Склад споживчого кошика різних країн, що застосовують цей метод виміру бідності, варіює в залежності від рівня економічного розвитку країни і уявлень суспільства про стандарти якості та рівня життя. Однак у розвинутих країнах методологія розрахунку споживчого бюджету відрізняється від методології, що використовується на пострадянському просторі. У цих країнах (США, Германия, Іспанія тощо) при складанні споживчого кошика використовується дані про динаміку споживання населенням різних товарів і послуг, на відміну від країн СНГ (у тому складі й України), де споживчий кошик – це мінімальний набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності. За даними Doing Business 2015, Україна займає 96 місце серед 189 країн за рейтингом сприятливості умов для підприємницької діяльності, тоді як пострадянські країни мають значно вищі рейтинги: Казахстан – 77, Молдова – 63, Росія – 62, а Беларусь – 57. А за показником «оподаткування» Україна займає 108 місце, тоді як Казахстан – 17, Росія – 49, Беларусь – 60, Молдова - 70 [3].

Отже, все вищезазначене дозволяє зробити висновок про необхідність усунення диспропорцій у розвитку соціального потенціалу як України в цілому, так і підприємницької діяльності, зокрема, в контексті сталого розвитку країни, для чого необхідно забезпечити підвищення якості життя та здоров'я населення шляхом довгострокових державних програм в області підвищення його доходів, а саме:

1. Створити умови для формування розвинутого і досить ємного ринку праці, в якому найбільш численними суб'єктами будуть виступати наймані працівники, що складатимуть не менше 60-70% від загальної чисельності економічно активного населення, з низькою часткою тіньового ринку (не перевищуючою 5-10% від чисельності економічно активного населення) і безробітних (не перевищуючої 3-5%), для чого:

– розробити і затвердити програму реформи заробітної плати до 2020р., спрямовану на її максимальну легалізацію, значне збільшення фонду оплати праці, за рахунок підвищення частки оплати праці до рівня 20-25% від загальних витрат на виробництво продукції. Для цього зменшити навантаження на фонд оплати праці шляхом встановлення для роботодавців ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 15%;

– невідкладно переглянути набір продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, а також мінімальний набір непродовольчих товарів та мінімальний набір послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, та змінити, відповідно до фактичних витрат населення, співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів, а також послуг відповідно до реальних показників витрат та з урахуванням потреб нормального відтворення людини. Крім того, законодавчо закріпити перегляд наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, з урахуванням яких визначається величина прожиткового мінімуму відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум» не рідше, ніж 1 раз на рік;

– відновити практику розробки державних програм зайнятості населення, забезпечених відповідними механізмами реалізації і фінансовими ресурсами;

– впровадити моніторинг ринку праці, що дозволить виявити тенденції попиту та пропозиції робочої сили, обґрунтувати раціональну структуру та обсяги підготовки

кадрів в установах усіх видів професійної освіти. За результатами моніторингу можна виявити потреби територій в робочій силі, тенденції її попиту та пропозиції, обґрунтувати раціональну структуру та обсяги підготовки кадрів в установах професійної освіти, що є найважливішою передумовою адекватності ринку освітніх послуг ринку праці, визначення стратегії навчальних закладів щодо підготовки та працевлаштування випускників.

2. З метою усунення диспропорцій у розподіленні населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів:

– реформувати податок на доходи фізичних осіб таким чином: при розрахунку податку на доходи фізичних осіб закріпити законодавчо не податкову соціальну пільгу, а неоподатковуваний мінімум щомісячного доходу на рівні мінімальної заробітної плати;

– виконати рекомендації ООН щодо співвідношення мінімальної і середньої зарплати штатного працівника на рівні 50%.

Збільшення, внаслідок реалізації запропонованого комплексу заходів, середньої зарплати в Україні дозволить компенсувати втрати Пенсійного фонду від зменшення ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування для роботодавців та забезпечити відновлення і розвиток соціального потенціалу підприємництва у країні у контексті її сталого розвитку.

Література: 1. Бурганова Э.Ф. Малый бизнес: социальный потенциал, управление / Дисс. к.соц.н.– С.-Петербург, 1999.– 130 с. [С.52]. 2. Чья корзина тяжелее? Сравнение потребительских корзин в России и США. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://h.ua/story/349108/#ixzz3nbq7Ftjw> 3. Doing Business 2015 / The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – [Електронне джерело]. – Режим доступу: www.worldbank.org.

Писаренко Т.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
*Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна*

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ, ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Стратегічне управління в умовах глобалізації економіки репрезентує новий етап розвитку управлінського обліку – розвиток стратегічного управлінського обліку.

Дослідженням теоретичних аспектів стратегічного управлінського обліку займалися вітчизняні і зарубіжні науковці. Серед них варто виділити праці П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, П.М. Гарасима, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, К. Друри, Р.Ентоні, Г.П. Журавля, О.В. Карпенка, Т.П. Карпова, Г.Г. Кірейцева, А.Н. Кузьминського, Ю.А. Кузьминського, О.В. Лишиленка, М.Р. Лучка, Е. Майера, Р.Манна, Г.В. Мисака, М.Г. Михайлова, Д. Міддлтона, Л.В. Нападовської, Г.В. Нашкерської, П.П. Немчинова, Ж.К. Нестеренка, Б.Нідлза, С.Н. Ніколаєвої, М.Я. Остап'юка, В.Ф.Палія, М.С. Пушкаря, Б. Райана, В.І. Савича, Я.В. Соколова, В.В.Сопка, П.Я. Хомина, М.Г. Чумаченка та ін. авторів. Не зважаючи на значну кількість публікацій, питання сутності стратегічного управлінського обліку, його функцій, принципів, методики організації залишається актуальними.

Метою написання тез є визначення сутності та основних завдань стратегічного управлінського обліку, розкриття сутності податкового планування при розробці стратегії розвитку господарської одиниці.

Стратегічний управлінський облік виступає інформаційною підтримкою

управлінського апарату шляхом забезпечення менеджерів підприємства всією інформацією, необхідною для управління і контролю за розвитком підприємства в інтересах його власників та інших зацікавлених партнерських груп, якими є кредитори, клієнти, постачальники, працюючий персонал, уряд і суспільство [1-3].

Серед основних завдань стратегічного управлінського обліку є такі:

- аналіз середовища функціонування бізнесу;
- виявлення тенденцій змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства;
- визначення сильних та слабких сторін підприємства, загроз і нових можливостей бізнесу;
- виявлення проблем та їх аналіз;
- формування стратегії діяльності суб'єкта господарювання;
- визначення стратегічної мети, тактичних цілей та поточних завдань підприємства;
- розробка системи показників стратегічних планів;
- визначення критичних показників стратегічних планів;
- визначення вузьких і пошук слабких місць управлінських рішень;
- визначення основних підконтрольних показників відповідно до стратегічних цілей;
- порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин і наслідків цих відхилень; аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів;
- контроль зобов'язань, грошових та матеріальних потоків суб'єкта господарювання;
- аудит ефективності управлінських рішень;
- зміна стратегії та корегування планів підприємства.

Будь-яке із завдань стратегічного управлінського обліку пов'язане з розробкою податкової системи бізнесу.

Податковою системою бізнесу є сукупність податків, зборів та інших платежів, що стягуються у встановленому порядку з господарюючого суб'єкта. Власне податкова система будь-якого бізнесу визначається Податковим кодексом України від 02.12.2010 № 2755-VI [4].

Будуючи податкову систему бізнесу необхідно врахувати її елементи, а саме: сукупність податків, що зумовлює специфіка діяльності господарської одиниці; суб'єкт і носій податку; об'єкт і одиниця оподаткування у розрізі кожного виду податкового платежу; джерело сплати; податкові ставки; система пільг; порядок адміністрування податкових розрахунків.

Будуючи стратегію розвитку для підприємства необхідно зробити детальні розрахунки щодо податкових платежів. Адже власники, засновники підприємства перш за все зацікавлені в оптимізації податкових платежів і переважно діють за принципом: державі потрібно віддати тільки те, що передбачено законодавством. Фактично власники та засновники підприємства здійснюють податкове планування.

Податкове планування – це вид діяльності обліково-аналітичної служби підприємства, що пов'язаний з розробкою та практичним застосуванням заходів, спрямованих на збільшення коштів, що залишаються в розпорядженні господарської одиниці після сплати належних податків [5].

На етапі розробки стратегії розвитку підприємства математично прораховують всі можливі схеми оподаткування його господарської діяльності. При цьому вирішуються питання:

- місце реєстрації та територіальне розташування підприємства: функціонуватиме в Україні, функціонуватиме за кордоном; функціонуватиме в офшорній зоні;

- юрисдикція підприємства: виключна юрисдикція України, юрисдикція іноземної держави;
- організаційно-правова форма власності: товариство з обмеженою відповідальністю, дочірнє підприємство, акціонерне товариство, ін.;
- склад та частки засновників;
- види діяльності;
- формування внутрішньої організаційної структури підприємства.

Детально обґрунтована податкова система підприємства дає можливість мінімізувати податкові ризики, а отже й вижити в умовах економічної кризи. Слід наголосити на тому факті, що практично кожен суб'єкт господарювання займається податковим плануванням, яке виступає легальним способом зменшення податкових зобов'язань підприємства. У цьому напрямку відбувається здорове змагання між державою, яка зацікавлена у збільшенні ролі фіскальної функції податкової системи, і висококваліфікованими обліково-аналітичними працівниками, які розробляють юридично обґрунтовані схеми реалізації ідей податкової оптимізації.

Література: 1. Голов С.Ф. *Управлінський облік: підручник* / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 703 с. 2. Голов С.Ф. *Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія* / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с. 3. Райан Б. *Стратегический учет для руководителей* / Б.Райан. – [Пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 224 с. 4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/nk/spisok3/>. 5. Елисеєв А. *Искусство налогового планирования на предприятии* / А. Елисеєв // *Баланс*. – 2009. – № 18(847). – С. 3-6.

Негода Ю.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінанси і кредит
Національний університет біоресурсів і природокористування України,

Гребініченко А.О.

студентка 1 курсу магістратури
напряму підготовки «Фінанси і кредит»
м. Київ, Україна

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних економічних умовах одним із пріоритетів забезпечення сталого розвитку та поліпшення своїх позицій у ринковому середовищі підприємств є активізація інвестиційних процесів. Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки її динамічність залежить від можливостей підприємства відповідати умовам потенційних інвесторів. Зважаючи на це, все більшої актуальності набувають питання, пов'язані з отриманням об'єктивної та адекватної оцінки цих можливостей. Саме це і є метою оцінювання інвестиційної привабливості підприємства [1].

Метою даної статті є дослідження сутності інвестиційної привабливості, визначення та узагальнення основних підходів її оцінювання.

Ступінь інвестиційної привабливості підприємства є індикатором, показання якого дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Ціль інвестування полягає у залученні максимально можливого обсягу інвестицій та підвищення інвестиційної привабливості об'єкта [2].

В економічній літературі до сьогодні не сформульований єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з

конкурентоспроможністю підприємства та його сталим розвитком. Аналіз джерел та проведене теоретичне дослідження дозволили провести уточнення інвестиційної привабливості підприємства як комплексної категорії (табл. 1).

Таблиця 1. Трактуювання поняття «інвестиційна привабливість»

Автори	Визначення
Н. А. Русак	Під інвестиційною привабливістю об'єкта запропоновано розуміти доцільність вкладення в нього вільних коштів.
Н. П. Макарій	Інвестиційна привабливість підприємства (далі ІПП) – це справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта.
І. П. Мойсеєнко	ІПП – це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних, та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників.
Т. П. Смержанюк	Визначають ІПП як сукупність економіко-психологічних показників підприємства, що визначають для інвестора можливість одержання максимального прибутку при мінімальному ризику вкладення коштів.
Л. М. Алексеєнко	ІПП – це узагальнена характеристика переваг та недоліків окремих об'єктів інвестування з точки зору конкретного інвестора згідно зі сформованими ним критеріями; використовується для оцінки при розробці інвестиційної стратегії підприємства і галузевої диверсифікації його інвестиційного портфеля.
А. М. Омаров	Під інвестиційною привабливістю підприємства розуміється наявність економічного ефекту від вкладання в акції даного об'єкта.
С. Ф. Покропивний	ІПП – інтегрована фінансово- економічна оцінка тієї чи іншої фірми як потенційного об'єкта інвестування. Використовується інституційними та індивідуальними інвесторами для визначення доцільності та ефективності вкладення власного капіталу.
Г.В.Козаченко, О. М. Антіпов	ІПП – це інтегральна характеристика підприємства як об'єкта майнового інвестування з позиції перспектив розвитку, ефективності використання ресурсів і активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості, а також значення низки неформалізованих показників.
А. Пилитяк	Визначає інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості.
С. Д. Супрун	ІПП – це фінансово-майновий стан підприємства, ефективність використання його ресурсів, а також якісні характеристики: професійні здібності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність підприємства як партнера.

Важливим фактором інвестиційної привабливості є ступінь гарантованості, надійності та своєчасності досягнення цілей інвестора, основними з яких виступають: отримання прибутку у довгостроковій перспективі; отримання контролю над підприємством (наприклад, постачальником ресурсів); отримання спекулятивного прибутку (за рахунок швидкої зміни курсу цінних паперів підприємства).

Основними етапами проведення аналізу у економічній літературі є експрес-аналіз та поглиблений аналіз діяльності підприємства. Але дані напрями аналізу можуть забезпечити лише внутрішнє прийняття рішення – потреба в інвестиціях, визначення виду інвестицій (реальних чи фінансових), методи залучення інвестицій (шляхом авансування коштів у капітал підприємства, чи залучення кредитів). Але для інвесторів дані показники є недостатніми, оскільки методика визначення доцільності вкладення інвестицій в підприємство буде різнитися через те, що інвесторів цікавлять, в більшій мірі, показники прибутків, доходів, витрат, капіталу, кількості акцій та динаміка активів, зобов'язань, доходів і витрат. Кредитори ж більше зацікавлені у результатах показників платоспроможності, ліквідності, стійкості [3].

Інструментарій, який може бути використаний виконавцем аналізу інвестиційної привабливості для обробки вхідної фінансової інформації, широко представлений в літературі з питань фінансового аналізу низкою формалізованих методик, які відповідно до специфіки їх загальних характеристик, можна об'єднати у три групи: ранжирування фінансових показників і коефіцієнтів; розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства – об'єкта дослідження; порівняння розрахункових показників з еталонними величинами [4].

Наразі на наукових теренах не існує однозначного трактування таких категорій як інвестиції та інвестиційна привабливість підприємства, що пов'язано зі складністю та багатогранністю економічних процесів, які описують ці два поняття. Щодо інвестицій, то в українській практиці найбільш вживаним є трактування згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність»: усі види майнових та інтелектуальних цінностей, котрі вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Визначення категорії «інвестиційна привабливість підприємства» найбільш вдало пропонує В. М. Хобта: це інтегральна характеристика підприємства як об'єкта потенційного інвестування з точки зору його наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності.

Жоден із підходів не може бути названо кращим чи гіршим, кожен має своє право на існування. У різних випадках перевага віддається одному з них, інші виконують роль допоміжних. Також треба враховувати, що кожна модель має відповідну похибку прогнозу, більшу чи меншу, і відповідальність за висновок несе сам аналітик. Різні підходи мають допомагати орієнтуватися в ситуації, забезпечувати прозорість оцінки діяльності підприємств та запобігати прийняттю хибних рішень.

Література: 1. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. посібник. – 2-е вид./ А.П. Дука– К.: Каравела, 2008. – 432 с. 2. Буднікова Ю.В. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори впливу на неї/ Ю.В. Буднікова // Інноваційна економіка. – С. 194-197. 3. Калишенко В.О. Аналіз методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. / В.О. Калишенко, В.В. Швадченко – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65704.doc.htm 4. Інвестиційна привабливість підприємства. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://otherreferats.allbest.ru/finance/00193318_0.html

Пономарьова М.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри виробничого
менеджменту та агробізнесу

*Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва,
м. Харків, Україна*

Пономаренко О. О.

студентка 5 курсу напряму підготовки
«Економіка підприємства»

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ

Сільське господарство багато тисячоліть існувало як єдина самостійна галузь. У ті далекі часи розвитку первісного суспільства ще не було інших галузей. Як єдино найстародавній вид людської діяльності сільське господарство вимушено було існувати на повному самозабезпеченні. Знаряддя обробітку землі виготовлялись з каміння і дерева, енергоресурси були у вигляді людської мускульної сили та робочої худоби. З часом з'явилися інші галузі. Вони все більше задовольняють різноманітні потреби всього людства, у тому числі і потреби сільського господарства. Поступово, з розвитком все більшого числа міст і промислових центрів, зростає число галузей, що знаходяться за межами сільського господарства, але які працюють на його користь. Сільське господарство, таким чином, втрачає свою вікову ізоляцію і об'єктивно взаємодіє з іншими галузями, кількість яких поступово збільшується в міру розвитку продуктивних сил суспільства.

Так, історично склалося, що Україна відстала у своєму економічному розвитку від «ринкових» країн світу. Наші невдачі в проведенні економічних реформ пов'язані з невизначеністю стратегії кардинальної перебудови суспільства (включаючи політичне, соціальне й моральне середовище). Більшість українських сільськогосподарських підприємств слабо усвідомлюють власні проблеми [1].

Сучасні проблеми, що стоять перед аграрним сектором економіки України в контексті її прагнень до участі в процесах міжнародної економічної інтеграції та викликів процесів глобалізації, потребують якнайскорішого розв'язання, адже їх існування ставить під сумнів не тільки сталий розвиток вітчизняного сільського господарства, а навіть його повноцінне існування як галузі національної економіки.

Мета дослідження – проблеми розвитку сучасного аграрного маркетингу з якими стикаються українські сільськогосподарські підприємства та методи розв'язання існуючих проблем за допомогою застосування системних механізмів на загальнонаціональному рівні.

На сьогоднішній день доцільною та необхідною умовою забезпечення ефективної діяльності товаровиробників, що є суб'єктами аграрного ринку є не тільки забезпечення їх науковою базою для впровадження інноваційних техніко-технологічних рішень в свій виробничий процес, а також і опрацювання для них раціональних та результативних збутових процедур. При цьому актуалізуються питання, пов'язані з комплексним розглядом виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного ринку в контексті ресурсного забезпечення їх діяльності та тенденцій розвитку маркетингової інфраструктури внутрішніх ринків сільськогосподарської продукції та продовольства [2].

Забезпечення ефективного функціонування ринків продовольства та сільськогосподарської продукції є необхідною передумовою успішного вирішення продовольчої проблеми в державі. Сучасні умови функціонування та розвитку ринкових відносин в економіці України вимагають застосування принципово нових комплексних підходів до структурної перебудови економіки країни. Вони мають забезпечувати розв'язання проблем інфраструктури ринку, співвідношення між галузями інфраструктури та матеріального виробництва, їх пропорційного розвитку, а також створення умов для побудови та використання ефективних систем розподілу продукції на ринках товарів та послуг. Обмеженість виробничих ресурсів, що використовуються в сільському господарстві, та необхідність задоволення дедалі

зростаючих потреб населення об'єктивно вимагають підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Цього можна досягти створенням регульованої ринкової економіки, відповідного механізму господарювання та забезпеченням рівноправності всіх форм власності.

У підвищенні економічної ефективності сільськогосподарського виробництва велику роль повинен відіграти власник, господар. Лише це дасть змогу найвигідніше реалізувати наявні можливості.

У сучасних умовах господарювання комплексне дослідження ринку – це перший крок вивчення зовнішнього середовища, в якому має намір діяти підприємство [3]. Необхідно провести аналітичну роботу з метою вибору із потенційних ринків таких, які можуть бути найбільш цікавими та пріоритетними для підприємства та його товарів, на яких з найменшими зусиллями та витратами можна досягнути комерційного успіху. Товарно-виробнича функція маркетингу, а саме моделювання продукту визначає одну з головних умов виходу на зарубіжний ринок – наявність якісної продукції, що зможе конкурувати на ринку. Відповідати вимогам якості може лише той товар, який уже в момент розробки орієнтований на конкретного покупця [4]. Щоб доставити продукцію до покупця необхідно ефективно налагодити збутову політику.

Збутова функція маркетингу включає: організацію системи товароруху (забезпечує підприємству створення таких умов, щоб товар був там, де він потрібен, в той час, коли він потрібен, в кількості, якій потрібен, і якості, на яку розраховує споживач); здійснення товарної політики (формування асортименту та управління ним, підтримка конкурентоздатності товарів на потрібному рівні, знаходження оптимальних сегментів для товарів, розробка упаковки та втілення стратегії обслуговування товарів); проведення цінової політики (з її допомогою реалізуються наступні цілі: максимізація прибутку, збереження положення на ринку, лідерство в продажах, лідерство в якості); маркетингові комунікації (зв'язки з закордонними партнерами, споживачами, посередниками та контактними аудиторіями) [5].

Основний напрям сільськогосподарським підприємствам необхідно робити на рекламну діяльність на зовнішніх ринках, а менеджерам маркетингового відділу досліджувати і прораховувати ефект від здійснених заходів. Орієнтація не тільки на внутрішній ринок вимагає дотримання у виробництві високих критеріїв якості продукції, відповідності міжнародним стандартам. Успіх досліджуваного підприємства на конкурентному ринку залежить не тільки від уміння знайти потребу і задовольнити її, але і в умінні розробити стратегію на декілька років вперед, освоюючи нові ринку збуту, чітко прогнозуючи задоволення зростаючих потреб в майбутньому.

При розробці експортної стратегії керівництву підприємств необхідно враховувати той факт, що сьогодні зовнішні ринки висувають більш високі вимоги до пропонованих на них товарів. Саме тому, ефективна робота на зовнішньому ринку неможлива без творчого та гнучкого використання комплексу маркетингових методів. При цьому одна з ключових ролей належить маркетинговим дослідженням ринку, що допомагають проаналізувати всі умови, що мають значення для успішної реалізації товару, а також врахувати особливості діючого законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін.

Література: 1. Хміль, Ф.О. Основи менеджменту [Текст] : навч. посібник / Ф.О.Хміль. – Київ, 2006. — 525 с. 2. Аграрний маркетинг. Навчальний посібник [М.І. Лобанів, Т.А. Маркіна, С.М. Григор'єв та ін.]; За ред.. М.І. Лобанова, Т.А. Маркіної. – Мелітополь, 2007. – 277с. 3. Крамаренко В. І. Маркетинг: навч. посіб. / В. І. Крамаренко, Б. І. Холод. – К.: ЦУЛ, 2003. – 258с. 4. Михалевська К. Є. Вплив психологічних аспектів на ефективність зовнішньої реклами [Електронний ресурс] / К. Є. Михалевська. – Режим доступу: [tp://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/EM/2008_5_2/](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/EM/2008_5_2/) 5. Марюха Н. Європейські вимоги до якості та безпеки продуктів харчування їх міжнародне регулювання та можливість застосування в умовах України. – [Електронний ресурс] / Н. Марюха. – Режим доступу: <http://aec.org.ua/pdf/conf1/marukhaua.pdf>

Кургузенкова Л.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
маркетингу та практичного підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет»,
м. Київ, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Орієнтація України на інноваційний розвиток підприємництва, без якого неможлива успішна інтеграція України у світову економічну систему, ставить перед українськими компаніями нові питання, одне з яких пов'язане із соціальною відповідальністю. З одного боку – відповідальністю держави перед своїми громадянами, з іншого – відповідальністю підприємств перед своїми працівниками та державою.

Мета - розкрити сутність соціальної відповідальності підприємств, визначити її роль в інноваційному розвитку господарюючих суб'єктів.

Соціальна відповідальність підприємств у сучасних умовах є невід'ємною складовою їх ефективної діяльності. Соціально відповідальні організації здійснюють вагомий внесок в розвиток суспільства, адже на власному прикладі демонструють ставлення до свого персоналу, навколишнього середовища, результатів своєї діяльності та країни в цілому. З іншого боку, висока корпоративна культура та відповідальність підприємств сприяє підвищенню їх фінансових можливостей, тому що такі організації мають досить високу репутацію як в Україні, так і за кордоном, що є причиною успішного ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню належної уваги до інтересів споживачів, клієнтів, партнерів і навіть конкурентів; запровадження правил раціонального менеджменту та належного контролю.

Вирішення питань та проблем соціально відповідального підприємництва розглядаються в працях багатьма зарубіжними і вітчизняними дослідниками та науковцями, наприклад такими як Брун М., Девіс К., Карнегі Е., Котлер Ф., Фрідмен М., Гордина В., Ілляшенко С., Стародубська М. [1-7]. Однак недостатньо дослідженим в українському науковому середовищі все ж таки залишається питання поєднання двох радикально важливих складових: інноваційного розвитку економіки та соціальної відповідальності підприємництва в умовах глибокого, докорінного реформування економіки, метою якого є не лише прибутковість бізнесу та економічне зростання підприємств, а й набуття ними соціальної відповідальності перед суспільством, що становить основу стабільного економічного розвитку держави.

Покращення справ в економіці, підвищення рівня життя населення неможливі без активної господарської діяльності, без розвитку світогляду та системи цінностей, які спонукали б людину виявляти ініціативу, відповідальність та самостійність. Важливе місце в системі базових цінностей інноваційного ринкового світогляду належить саме соціально відповідальному підприємству, адже саме усвідомлення своєї місії підприємця в ринковій трансформації економіки дозволяє посилити потенціал підприємницького сектора, довести його суспільну значущість [1].

Самостійність господарювання, ініціативний, творчий, морально-відповідальний підхід до справи викликає необхідність вирішення цілої низки проблем. Вони пов'язані з інноваційним пошуком ринкових можливостей, дослідженнями з маркетингу, управління фінансами, використання ресурсів, залучення інвестицій та ведення соціально-відповідального бізнесу. Орієнтація України на інноваційний розвиток економіки, без якого є неможливою успішна інтеграція України у світову економічну систему, ставить перед вітчизняними компаніями нові завдання, важливість яких пов'язана саме із соціальною відповідальністю, тобто, на державному рівні – відповідальність перед суспільством і,

окремо перед кожним громадянином, та на підприємницькому рівні – відповідальність перед самою державою, своїм колективом та споживчим сектором економіки [2].

Підприємницька діяльність виступає елементом загальнокультурного й економічного розвитку країни. Цей вид діяльності має вирішувати конкретні соціальні проблеми на підґрунті морально-етичних уявлень про цінність підприємництва. Інакше кажучи, підприємець несе соціальну відповідальність за розпочату справу та її розвиток не тільки перед собою, а й перед людьми, з якими він веде свій бізнес, та перед суспільством у цілому.

З погляду відомого економіста М. Фрідмена, соціальна відповідальність підприємства полягає у зростанні і максимізації прибутку [7]. За іншим визначенням, соціальна відповідальність підприємства – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [3]. Згідно з підходом Світової Ради Компаній зі Сталого Розвитку, соціальна відповідальність підприємства – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та оточуючого суспільства [4, 5].

Тож можна сказати, що соціальна відповідальність – це вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів. Але разом з цим, соціально-економічні фактори є не менш важливими для інноваційного розвитку. Так, за даними дослідження українського бізнесу ООН, в середньому 49,1% підприємств взагалі не відслідковують соціальні наслідки інноваційного розвитку, іноді це роблять 29,4% підприємств і лише 5,3% використовують для оцінки чіткі показники [6].

Як свідчить зарубіжний досвід, питанням корпоративної соціальної відповідальності підприємства приділяється значна увага у Франції, де діє закон, згідно з яким кожна публічна компанія, що займається підприємницькою діяльністю, зобов'язана раз на рік звітуватися по проведених соціальних програмах та соціальних перспективах інноваційної діяльності [7]. Що ж до України, то наша держава поки що стоїть на порозі впровадження корпоративної соціальної відповідальності в сучасну економіку, при цьому ефективність інноваційного розвитку набуває все більшої актуальності на конкурентному ринку.

Аналізуючи сучасну практику впровадження принципів КСВ на підприємствах в Україні, було виявлено значну різноманітність методик щодо розроблення та застосування програм, що включають соціальну відповідальність. На українському ринку діє приблизно 63 підприємства, котрі називають себе соціально відповідальними і їх кількість постійно збільшується [2]. На нашу думку, виведення української економіки на шлях створення реальних умов для її стійкого розвитку вирішальною мірою також залежить від формування та успішної діяльності великих корпоративних структур як провідників промислової, науково-технологічної та соціальної політики в умовах постійного дефіциту державних фінансових ресурсів, які направляються на підтримку та забезпечення інноваційної діяльності. Для успішної реалізації такої перспективи необхідно було б розробити системний механізм взаємодії держави з корпоративним сектором економіки та споживачем, який включав би фінансово-економічні, інституційні та соціально-відповідальні важелі, спрямовані на забезпечення стимулюючого середовища розвитку всіх етапів інноваційного процесу. Розробка такого механізму повинна базуватись на методологічних підходах, які перевірені практикою [4].

Майбутнє соціальної відповідальності бізнесу в Україні залежить від важливості соціальних питань для компаній. Посилення ролі держави в інноваційній сфері української економіки повинне бути націлене на підвищення ефективності державної інвестиційної політики при стимулюванні корпоративних інвестицій. Тільки за рахунок використання потужностей, що сьогодні простоюють, можна забезпечити зростання промислово-технічного виробництва. Нам потрібно брати до

уваги досвід від іноземних компаній, проте не забувати й про власні історичні традиції з метою підвищення ефективності програм і процесів всередині підприємства, саме тоді, коли корпоративна соціальна відповідальність знайде позитивний відгук серед великих підприємств, можна буде говорити про поступовий розвиток концепції соціальної відповідальності у вітчизняних реаліях і розглядати цей процес механізмів, як становлення національної інноваційної моделі економіки, яка б забезпечувала врахування та реалізацію інтересів великих корпоративно-відповідальних структур, держави та споживачів.

Література: 1. Гридчук І. Інноваційна складова стійкого розвитку економіки регіонів / І. Гридчук // Теорії мікро- макроекономіки: Збірник наукових праць. – Випуск 29. – К.: Академія муніципального управління, 2008. – С.239-240. 2. Довідник соціально-відповідальних компаній України. – К.: К.І.С., 2007. – 170с. 3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005 – С.4. 4. Матвієнко П. Економіці України – інноваційно-інвестиційну модель / П.Матвієнко // Обрій-ПІБ. – №41 (252). – 20-26 жовтня 2005. 5. Публікація ООН в Україні «Соціальна відповідальність бізнесу, розуміння та впровадження». – К.: 2005. 6. Стародубська М. Ефективність соціальних проектів потрібно виміряти / М. Стародубська // Новий маркетинг. – 2006. – №8. – С.36-42. 7. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Magazine. – September, 13, 1970.– p.122-126.

Пушкарчук І.М.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки та підприємництва

Жуковська О.Р.

студентка 5 курсу, спеціальність
«Економіка підприємства»
*Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Посилення кризових явищ в Україні, загострення конкуренції, глобалізація економіки, інтеграція держави у світову економічну систему змушує керівників вітчизняних підприємств шукати нові шляхи підвищення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності. Вирішальним чинником стабільного і тривалого функціонування різноманітних підприємств, їх поступального розвитку є високоякісний менеджмент у широкому розумінні й менеджмент персоналу, зокрема. Це обумовлено тим, що людський чинник є найвищою цінністю, головним фактором виробництва, найважливішим ресурсом, правильно використовуючи який підприємство продемонструє високу ефективність, конкурентноздатність та економічний розвиток. Саме тому витрати на персонал, на його розвиток вважаються першочерговими інвестиціями підприємців. Відповідно до цього сьогодні все більшої значущості набувають концепції управління персоналом, у центрі яких перебуває людина, та актуалізується пошук шляхів підвищення ефективності управління персоналом в сучасних умовах господарювання.

Проблематиці управління персоналом підприємства приділяють свою увагу багато вітчизняних і зарубіжних економістів таких, як О. Амоша, Дж. Блек, А. Браверман, С. Дзюба, П. Журавльов, В. Колпаков, А. Лобанов, Ф. Поклонський, М. Рак, Д. Синк, Г. Скударь, А. Томпсон, С. Шекшня, К. Альдерфер, Ф. Герцберг, П. Перерва, С. Мехович, М. Погорелов, Л. Бескоровайна та інші. Однак, внаслідок складності цієї проблеми, в сучасних умовах існують питання, які висвітлено

недостатньо. Так, подальшого дослідження потребують напрями та механізми підвищення ефективності управління персоналом. Відповідно мета дослідження полягає у поглибленні теоретичних засад вказаних питань.

Управління персоналом є елементом загальної системи управління на підприємстві, про ефективність якого свідчать високі результати та конкурентноздатність суб'єкта господарювання в цілому.

Основною метою управління персоналом є забезпечення мінімізації витрат підприємства на формування та утримання трудових ресурсів і максимізація результатів від їх використання [1]. Мета управління персоналом включає поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та стимулювання його до високоефективної праці.

Система управління персоналом на підприємстві повинна бути націлена на максимально повне використання здібностей працівника в процесі виробництва, що є основою ефективної діяльності підприємства.

Система управління персоналом підприємства виконує ряд функцій, а саме: визначення цілей і основних напрямів роботи з кадрами; удосконалення системи кадрової політики на підприємстві; визначення заходів, форм і методів досягнення поставлених цілей; організація роботи з виконання прийнятих рішень стосовно управління персоналом; координація і контроль виконання намічених заходів. Завданнями управління персоналом є удосконалення кадрової політики; використання і розвиток персоналу; вибір і реалізація стилю управління персоналом; розвиток інтелектуального потенціалу; організація горизонтальної координації і кооперації; покращення організації робочих місць і умов праці; визнання особистих досягнень у праці; вибір системи оплати й стимулювання [2, с. 126-127].

Ефективність використання персоналу на підприємстві характеризується підвищенням продуктивності праці, яка сприяє збільшенню виробництва обсягів продукції та підвищенню ефективності виробництва. Таким чином, ефективність системи управління персоналом спрямована на підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці на будь-якому підприємстві залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, які можна об'єднати в три великі групи (табл. 1).

Серед напрямів підвищення ефективності системи управління персоналом підприємства варто виділити такі (на основі [1-5]):

1) активну політику держави спрямовану на соціальну підтримку, сприяння працевлаштування, розвиток гнучкого ринку праці, його правове забезпечення, підготовку і перепідготовку кадрів;

2) автоматизацію та організацію робочих місць, адже створення умов для високоефективної праці вимагає відповідної організації та оснащеності робочих місць працівників, їх планування, забезпечення оптимальних умов праці й відпочинку;

3) розробку та реалізацію стратегії і політики розвитку підприємства, у тому числі й розвитку його персоналу, на основі аналізу сильних і слабких сторін функціонування суб'єкта господарювання;

4) створення сприятливих умов для інтелектуального розвитку та ефективного використання трудового потенціалу;

5) впровадження ефективних фінансових і нематеріальних способів мотивації і стимулювання; вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання додаткових доходів;

6) розробку дієвої системи підбору, навчання, оцінки й переміщення керівних кадрів, планування кар'єри керівників, застосування стилю керівництва, адекватного внутрішнім і зовнішнім чинникам, що впливають на підприємство; 7) високу ступінь зайнятості трудових ресурсів можливо забезпечити за рахунок створення нових робочих місць не тільки у конкурентноспроможних галузях але й тих, що потребують відновлення за рахунок інвестицій;

Таблиця 1. Фактори зростання продуктивності праці

Група факторів	Фактори
Соціально-економічні (залежать, насамперед, від людського фактора)	<ul style="list-style-type: none"> - рівень кваліфікації, професійних знань, вмінь тощо; - професійна придатність, адаптованість, інноваційність та мобільність; - соціально-психологічний клімат; - система ціннісних орієнтацій; - трудова активність; - компетентність відповідальність; - моральність, дисциплінованість; - творча ініціативність; - вмотивованість (здатність реагувати на зовнішні стимули); - здоров'я та розумові здібності; - мотивація (бажання виконувати роботу).
Техніко-технологічні (визначаються рівнем розвитку та використання засобів виробництва)	<ul style="list-style-type: none"> - рівень механізації і автоматизації виробництва; - наявність нової продуктивнішої техніки; - наявність нових прогресивних технологій, інновацій; - використання нових ефективніших видів сировини, матеріалів, енергії.
Організаційні (відображають рівень організації виробництва)	<ul style="list-style-type: none"> - наявність передових методів та прийомів праці; - організація та обслуговування робочих місць; - суміщення професій і функцій; - наявність прогресивних норм і нормативів праці; - умови праці та відпочинку; - системи матеріального стимулювання; - рівень матеріальної, технічної і кадрової підготовки виробництва; - рівень організації виробничих та допоміжних підрозділів; - рівень організації виробничих та допоміжних підрозділів; - рівень поділу і кооперації праці; - структура апарату управління; - система управління виробництвом; - наявність автоматизованих систем управління.

Джерело: [3; 4].

8) надання соціального захисту та гарантій персоналу підприємства;

9) управління ефективним використанням трудового потенціалу, постійне забезпечення покращення його якості (за рахунок оцінки головних показників стану трудового потенціалу); забезпечення відповідності трудового потенціалу вимогам міжнародного рівня; підтримка висококваліфікованих спеціалістів;

10) формування культури та сприятливого соціально-психологічного клімату в трудовому колективі на підприємстві, створення спільних цінностей, визнаних і схвалюваних співробітниками;

11) створення прозорих і зрозумілих алгоритмів кар'єрного зростання;

12) запровадження системи оцінки ефективності праці співробітників, виявлення їх потенціалу у сфері праці;

13) удосконалення організаційної структури управління, максимальне її спрощення та ін.

Керівник підприємства неодмінно має усвідомлювати, що найвища ефективність управлінської діяльності буде досягнута в тому випадку, коли використовуватимуться різноманітні напрями її підвищення в комплексі. Застосування системного підходу з використанням усіх напрямів підвищення ефективності управління персоналом дозволить у результаті досягти максимального результату. Результатом ефективного управління персоналом підприємства є досягнення взаємоузгодженості інтересів між керівниками і підлеглими у процесі виробничо-господарської діяльності, що дозволяє максимально результативно досягнути намічених цілей підприємства.

Література: 1. Анпілогова Ж. Д. Поняття трудових ресурсів та напрями підвищення ефективності їх використання [Текст] / Ж. Д. Анпілогова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. пр. – К.: НАУ, – 2011. – Вип 31. – С. 48-52. 2. Дідур К. М. Шляхи підвищення ефективності системи управління персоналом в аграрних підприємствах / К. М. Дідур // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2015. – 1(35). – С. 125-129. 3. Пожуєва Т. О. Підвищення ефективності управління персоналом у ринкових умовах / Т. О. Пожуєва // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2 (27). – С. 119-123. 4. Кравченко М. А. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві / М. А. Кравченко // Ефективна економіка : електронне фахове видання. – 2010. – №5. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=219>. 5. Скриль В. В. Ефективне використання мотиваційного механізму в системі управління персоналом на підприємстві / В. В. Скриль, Т. О. Галайда // Економічний форум : наук. журнал. – 2015. – №1. – С. 295-299.

Дорошкевич К.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»

Вороновська М.М.

кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

Салата І.З.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Академія сухопутних військ ім. гетьмана Петра Сагайдачного

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Як відомо, формування результативної системи стимулювання належить до основних завдань, які повинні бути вирішені у процесі мотивування працівників підприємств. При цьому мотивування слід розглядати як вид управлінської діяльності, який забезпечує спонукання працівників до дій, спрямованих на досягнення особистих цілей та цілей організації [1].

У процесі мотивування можуть застосовуватись матеріальні (заробітна плата, надбавки, доплати, участь у прибутках тощо) та нематеріальні (похвала, підвищення за посадою, грамоти тощо) стимули, які визначають мотиви діяльності працівників та їх поведінку в цілому. Їх вибір залежить від кваліфікації трудових ресурсів, складності виконуваної роботи, рівня трудових відносин, що характеризує модель мотивування працівників за потребами.

В умовах інноваційної діяльності, стимулами працівників окрім надбавок, премій, страхування, винагород тощо, є право самостійного вибору наукової тематики досліджень, розвиток кар'єри, сплатачленства у наукових товариствах, можливість відвідувати наукові конференції, залучення до управління підприємством тощо [2, 3]. Як бачимо, їх можна віднести до груп матеріальних та нематеріальних стимулів та застосовувати залежно від етапів інноваційного процесу підприємства.

Дослідження процесів мотивування працівників машинобудівних підприємств Західного регіону України (ТОВ завод «Конвектор», ПАТ «Львівавтозапчастина», ТзОВ «ВЕЕМ-Металавтопром», ТзОВ «Львівелектротранспорт», ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ПАТ «ЛуАЗ», ПАТ «Конвеєр», ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод», ПАТ «Іскра», ТзОВ «Леоні Ваєрінг Систем») визначило стимули, які використовуються з метою задоволення потреб працівників в умовах інноваційної діяльності. Ними є такі матеріальні стимули як виплата заробітної плати, премій, доплат (іноді надбавок та разових винагород). Серед методів нематеріального стимулювання на машинобудівних підприємствах

поширені прилюдна похвала, дисципліна праці та вплив через корпоративні цінності. Слід зазначити, що матеріальні стимули є більш вагомими для працівників у порівнянні із нематеріальними.

Отже, визначені у результаті дослідження машинобудівних підприємств методи мотивування є традиційними та зводяться до зовнішніх спонукань до діяльності. Проте характер інноваційної діяльності, який визначається творчою спрямованістю, підвищеним рівнем ризику та невизначеності, креативністю думок і суджень, своєрідністю дій тощо, потребує формування інноваційних підходів до процесів управління нею, які серед іншого стосуються і стимулювання праці.

Окрім цього слід відзначити, що інноваційна діяльність на машинобудівних підприємствах перебуває на етапі розвитку. Низька інноваційна активність підприємств та недостатній рівень розвитку національної інноваційної інфраструктури, що визначається структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів, також вимагають розвитку інноваційних методів стимулювання і мотиваційних підходів, які здатні забезпечити істотні позитивні перетворення у цій сфері [4].

На основі дослідження літературних джерел та практики управління інноваційною діяльністю вітчизняних машинобудівних підприємств можна стверджувати про необхідність розвитку інноваційних підходів до мотивування діяльності працівників підприємств, у процесі чого особливу увагу слід приділити нематеріальним методам стимулювання.

З цією метою здійснювалось повторне дослідження мотиваційної діяльності на машинобудівних підприємствах. У результаті отримано твердження стосовно того, що дієвість стимулів інноваційної діяльності працівників з часом зменшується. Їх вагомість для працівників підприємств згідно даних початкового і повторного опитування також відрізнялась. Таким чином, можна припустити, що стимул інноваційної діяльності повинен застосовуватись визначену кілька разів, протягом якого зберігається його висока вагомість для працівників. У протилежному випадку (вагомість знизилась) слід застосовувати інші стимули. Розглянемо це ретельніше на прикладі премій для працівників. Якщо премію виплачувати постійно (наприклад, щомісяця), то працівник перестає її сприймати як премію, а усю грошову суму вважає окладом. Таким чином, результативність її впливу на трудову діяльність знижується.

Також для працівників в умовах інноваційної діяльності важливо бути залученим до процесів управління, що передбачає їх участь і у мотивуванні. Це можна реалізувати, надавши працівникам можливість самостійно обирати стимул інноваційної діяльності, що задовільнить їх потреби при реалізації інноваційних процесів підприємства. У практиці управління машинобудівними підприємствами така можливість не передбачена. Стимули працівників визначені на основі норм чинного законодавства (наприклад, щодо формуванні і виплати надбавок і доплат), зафіксовані у колективних договорах підприємств та є незмінними протягом значних часових періодів. Наприклад, згідно колективного договору ПАТ «Конвеєр», для окремих працівників на підприємстві передбачено звання «Ветеран заводу», що призначається протягом багатьох років.

Незважаючи на те, що рекомендований інноваційний підхід до стимулювання може виявитись витратним для підприємств (у випадку формування у працівників бажання отримувати лише матеріальні стимули у формі премій, додаткових виплат чи надбавок), його впровадження забезпечить високу дієвість мотивування в умовах інноваційної діяльності та підвищить відповідальність за результати праці.

Роль управлінців при цьому зводиться до аналізування стимулів і мотивів працівників, аналізування їх діяльності і особистісних характеристик, співпраця при визначенні бажаних стимулів визначення, формування найбільш вдалого часу для застосування стимулу і джерел коштів для стимулювання, розрахунку можливості формування групових стимулів для колективу працівників (однакові стимули в межах одного центру

відповідальності на підприємстві, наприклад) в умовах інноваційної діяльності тощо.

Отже, мотиваційна діяльність на підприємствах повинна постійно перебувати у центрі уваги управлінців та підлягати дослідженню. У процесі мотивування слід забезпечити можливість вибору для працівників. Зокрема, найбільш доцільним з огляду на стан інноваційних процесів на машинобудівних підприємствах та рівень розвитку процесів управління ними є залучення працівників до визначення системи стимулів і мотивів їх інноваційної діяльності.

Література: 1. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: [підручник]. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник – К.: „Академвидав”, 2003. – 416 с. 2. Карпунь І.Н. Мотивування і стимулювання інноваційної діяльності підприємства / І.Н. Карпунь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка. Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення та проблеми розвитку». – 2008. – № 648(2008). – С. 529-533. 3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: [навчальний посібник] / П.П. Микитюк – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с. 4. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» № 1244-V від 27.06.2007 р.

Ганущак Т.В.,

кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів та банківської справи
*Київський університет ринкових
відносин*

Солоніна Д.Б.,

студентка 3 курсу напряму підготовки
«Фінанси і кредит»
*Університетський коледж Київського
університету імені Бориса Грінченка,
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ

В умовах економічної кризи сьогодення дуже важливим є управління ліквідністю банку. Це зумовлено тим, що, коли банк не має можливості своєчасно і повно забезпечити виконання своїх зобов'язань, а саме: боргових та фінансових, він не може повноцінно працювати на ринку банківських послуг.

Ліквідність банку відіграє велику роль як у діяльності самих банків, так і у фінансовій системі країни загалом.

Зазвичай, найбільший попит на ліквідні кошти виникає у банків з двох основних причин: через зняття клієнтами коштів зі своїх рахунків; у зв'язку з надходженням кредитних заявою, які банк сам вирішує задовольнити їх чи ні [1, с. 406-411].

Банк вважається ліквідним, якщо він має можливість постійно і безперервно задовольняти потреби у грошових коштах, трансформувати свої активи в готівку без суттєвої втрати їх вартості або в будь-який момент запозичати кошти на ринку за середньою ставкою для поповнення ліквідності. У практичній діяльності банків вироблено кілька загальних підходів (стратегій) до управління ліквідністю. Кожна зі стратегій має свої переваги і недоліки, а економічна доцільність їх застосування визначається характеристиками банківського портфеля, станом фінансових ринків, особливостями зовнішнього середовища [2].

Таблиця 1. Стратегії управління ліквідністю банку

Стратегія трансформації активів	сутність цього підходу полягає в нагромадженні високоліквідних активів, які повністю забезпечують потреби ліквідності банку. Отже, відбувається перетворення (трансформація) активів у грошову форму.
Стратегія запозичення ліквідних засобів	зміст даного підходу полягає в запозиченні грошових коштів у кількості, достатній для повного покриття потреб у ліквідних засобах. Позики здійснюються лише після виникнення попиту на грошові кошти, щоб уникнути нагромадження високоліквідних активів, які приносять низькі доходи.
Стратегія збалансованого управління ліквідності	згідно зі збалансованим підходом до управління ліквідністю частина попиту на ліквідні засоби задовольняється за рахунок нагромадження високоліквідних активів, а решта — за допомогою проведення операцій запозичення коштів.

Джерело: [3].

Важливо дослідити динаміку дотримання нормативів ліквідності банками України. (табл. 2.)

Таблиця 2. Дотримання банками України нормативів ліквідності, %

Норматив ліквідності	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Миттєва ліквідність	64,45	58,80	58,80	55,69	53,24
Поточна ліквідність	72,9	77,33	77,33	75,52	66,57

Джерело: [4].

Відповідно до наведеної таблиці 2. можна зробити висновки, що нормативи ліквідності дотримані в усі роки, окрім 2010 року, оскільки норматив короткотермінової ліквідності у 2010 році становив 35,88 %. Але, все-таки цей показник став найвищим у 2014 році - 91,89 %. Якщо подивитися на показник нормативної поточної ліквідності, то стабільність спостерігалась у 2011 та 2012 роках – 77,33 %. Норматив миттєвої ліквідності набув піку лише у 2010 році – 64,45 %, адже, у 2014 році становив 53,24%.

Отже, дослідженням встановлено, що управління ліквідністю банку – процес досить складний та вимагає чітких стратегічних дій. На нашу думку, ліквідність банку є однією з головних частин функціонування всієї банківської системи. Не в усі роки банки дотримуються нормативів ліквідності. Ліквідність окремої банківської установи необхідно порівнювати з тенденцією, яка склалася у банківській системі. Необхідно враховувати вид діяльності комерційного банку. Не варто порівнювати універсальний банк із спеціалізованим, оскільки вони виконують різні операції. Окрім вказаних нормативів ліквідності, для більш повного аналізу, необхідно враховувати потік грошових коштів, на основі якого можна визначити потребу у фінансуванні.

Література: 1. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник.- 2-ге вид., доп. / Примостка Л.О. – К.: КНЕУ, 2010. – 468 с. 2. Волкова В.В. Управління ліквідністю як складова фінансової стійкості банку/ В.В. Волкова, Н.І. Волкова, О.М. Чорна// [Електронний ресурс]. Режим доступу- <http://te.zavantag.com/docs/508/index-53088-5.html> 3. Стратегії управління ліквідністю банку [Електронний ресурс]. – Режим Доступу: <http://buklib.net/books/33550/> 4. Банківський нагляд [Електронний ресурс]. – Режим Доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72148&cat_id=36800.

Полінкевич О.М.
 доктор економічних наук,
 доцент, завідувач кафедри економіки та
 безпеки підприємства
 Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
 м. Луцьк, Україна

Давидюк Н.В.
 студентка 6 курсу напрямку
 підготовки «Управління інноваційною
 діяльністю»
 м. Луцьк, Україна

ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІ РОСЛИННИЦТВА У ВОЛИНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Рослинництво є основним сектором сільськогосподарського виробництва. Воно забезпечує населення продуктами харчування, тваринництво – кормами, промисловість – сировиною. Для задоволення цих потреб рослинництвом повинно забезпечити значне зростання середньорічного валового збору зерна, підвищити урожайність зернових культур, збільшити виробництво інших основних видів сільськогосподарської продукції не тільки на державному, але й на регіональному рівні.

Мета - проаналізувати структуру та динаміку основних показників виробництва продукції рослинництва у Волинській області.

Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема продукції рослинництва, є одним з основних показників роботи сільськогосподарських підприємств. Від його рівня залежать обсяги реалізації, собівартість продукції та фінансовий стан суб'єктів господарювання. Досягненню максимального рівня виробництва продукції рослинництва сприятимуть своєчасне виявлення та підрахунок резервів збільшення виробництва продукції.

Обсяг валових зборів продукції рослинництва залежить передусім від розміру загальної площі продуктивних земельних угідь господарств, структури цих угідь і посівних площ культур (табл. 1).

Таблиця 1. Аналіз посівних площ основних сільськогосподарських культур у Волинській області у 2012-2014 роках

Вид культури	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Площа, тис.га	Питома вага, %	Площа, тис.га	Питома вага, %	Площа, тис.га	Питома вага, %
Зернові та зернобобові культури	271,5	56,03	267,1	55,95	272,1	57,38
Цукрові буряки (фабричні)	19,5	4,02	19,2	4,02	15,9	3,35
Соняшник	2,9	0,60	1,9	0,40	2,8	0,59
Картопля	66,8	13,78	67,4	14,12	69,2	14,59
Овочі відкритого ґрунту	13,3	2,74	13	2,72	12,6	2,66
Кормові культури	110,6	22,82	108,8	22,79	101,6	21,43
Разом	484,6	100	477,4	100	474,2	100

Джерело: Головне управління статистики у Волинській області [1].

З таблиці 1 видно, що господарства Волинської області спеціалізуються на вирощуванні картоплі, зернових, зернобобових та кормових культур. За науковими рекомендаціями частка зернових у загальній площі посівів повинна становити до 55 %, а за окремими дослідженнями – до 60 % [3]. У Волинській області питома вага зернових і зернобобових культур у всі роки відповідає цьому нормативу і становить у 2012 році – 56,03 %, а у 2014 році – 57,38 %, що свідчить про збільшення посівних площ на 1,35 %. Частка картоплі у 2012 році становила 13,78 %, а у 2014 році – 14,59 %, що свідчить про

незначне зростання. Також значну частину посівів займають кормові культури, частка яких зменшилась на 1,39 % і становить у 2014 році 21,43 %. Проте якщо враховувати загальну площу посівів, то спостерігається її зменшення, зокрема у 2014 році кількість посівів зменшилась на 10,4 тис. га порівняно з 2012 роком.

Таблиця 2. Аналіз виробництва основних сільськогосподарських культур у Волинській області у 2012-2014 роках

Вид культури	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Сума, тис. ц	Питома вага, %	Сума, тис. ц	Питома вага, %	Сума, тис. ц	Питома вага, %
Зернові та зернобобові культури	8693,3	28,94	9020,3	31,21	10367,7	33,01
Цукрові буряки (фабричні)	6525	21,72	5799,7	20,07	6507,2	20,72
Насіння соняшнику	26,1	0,09	17,6	0,06	42,2	0,13
Картопля	11615	38,67	10869,8	37,61	11321,4	36,04
Овочі	2819,3	9,39	2820,7	9,76	2770,8	8,82
Плоди та ягоди	357	1,19	376,4	1,30	402	1,28
Разом	30035,7	100,00	28904,5	100,00	31411,3	100,00

Джерело: Головне управління статистики у Волинській області [1].

Згідно даних, що наведені у таблиці 2, у 2014 році загальний обсяг збору продукції рослинництва порівняно із 2012 роком зріс на 1375,6 тис. ц і становить 31411,3 тис. ц. Це відбулося за рахунок зростання обсягу збору зернових на 1674,4 тис. ц та насіння соняшнику на 16,1 тис. ц.

Урожайність – це середній обсяг продукції з одиниці посівної площі. Для культур, що вирощуються у відкритому ґрунті, урожайність визначають з розрахунку на 1 га.

На рівень урожайності сільськогосподарських культур вагомий вплив, зазвичай, мають природно-кліматичні умови, забезпеченість підприємств матеріально-грошовими ресурсами і технікою. Наприклад, забезпечити вирощування високих і стійких урожаїв сільськогосподарських культур на підприємствах зони Полісся можна лише за умови осушення земель, тому ці землі потерпають від надмірного зволоження ґрунтів [2].

Виходячи з даних таблиці слід відмітити, що у 2014 році порівняно із 2012 роком урожайність продукції рослинництва з 1 га збільшилась на 74,6 ц.

Таблиця 3. Аналіз урожайності основних сільськогосподарських культур у Волинській області у 2012-2014 роках

Вид культури	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	К-сть ц з 1 га	Питома вага, %	К-сть ц з 1 га	Питома вага, %	К-сть ц з 1 га	Питома вага, %
Зернові та зернобобові культури	32,2	3,68	34,1	4,03	38,3	4,04
Цукрові буряки (фабричні)	350	40,03	331	39,07	415	43,73
Насіння соняшнику	9,1	1,04	9,2	1,09	15,3	1,61
Картопля	174	19,90	161	19,01	164	17,28
Овочі	214	24,48	218	25,73	221	23,29
Плоди та ягоди	95	10,87	93,8	11,07	95,3	10,04
Разом	874,3	100,00	847,1	100,00	948,9	100,00

Джерело: Головне управління статистики у Волинській області [1].

Це пов'язано з тим, що зросла урожайність зернових та зернобобових культур, цукрових буряків та насіння соняшнику. Найбільше зросла урожайність таких культур як: зернових – на 6,1 ц/г та цукрових буряків – на 65 ц/г. Проведений аналіз показав тенденцію до зростання урожайності сільськогосподарської продукції підприємств Волинської області.

Волинська область спеціалізується на вирощуванні зернових та зернобобових культур, картоплі та кормових культур, про що свідчить проведений аналіз продукції рослинництва. Негативним фактором впливу на обсяг виробництва продукції є зменшення загальної кількості посівних площ на 10,4 тис. га. Також суттєвим резервом збільшення виробництва продукції сільськогосподарських підприємств є покращення структури посівних площ, тобто збільшення питомої ваги більш урожайних культур в загальній посівній площі.

Література: 1. Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>. 2. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств : підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик – К.: Знання, 2010. – 463 с. 3. Лагодієнко В. В. Стан та аналіз виробництва продукції рослинництва південного регіону України / В. В. Лагодієнко // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 95. – С. 138–142.

Панкратова Л.А.

доктор економічних наук, доцент
кафедри обліку і аудиту

Тарас Е.А.

магістрант 5 курсу спеціальності
«Облік і аудит»

*Уманський національний університет садівництва,
м. Умань, Україна*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Керування грошовими коштами має першорядне значення. Мистецтво керування поточними активами полягає в тому, щоб тримати на рахунках мінімально необхідну суму коштів, що потрібні для поточної оперативної діяльності. Сума коштів, яка необхідна підприємству, це по суті справи страховий запас, призначений для покриття короткочасної незбалансованості грошових потоків. Сума грошових коштів повинна бути такою, щоб її вистачало для виробництва всіх першочергових платежів. Оскільки грошові кошти, знаходячись у касі або на рахунках у банку, не приносять доходу, їх потрібно мати в наявності на рівні безпечного мінімуму. Наявність великих залишків грошей протягом тривалого часу може бути результатом неправильного використання оборотного капіталу.

Актуальність теми впливає з того, що гроші обслуговують виробництво, споживання і реалізацію суспільного капіталу, виступаючи у формі грошових потоків, що рухаються як у середині виробництва засобів виробництва, так і у середині виробництва предметів споживання, а також між ними.

Метою дослідження є розкриття сутності і основних принципів ведення бухгалтерського обліку руху грошових коштів.

Грошові кошти - це кошти, які має підприємство у своєму розпорядженні. Підприємства можуть відкривати у банках розрахункові, валютні, поточні, депозитні та інші рахунки, за допомогою яких потім проходить розрахунок підприємства з іншими підприємствами а також по розрахунках з бюджетом і т.д. Грошові кошти підприємства створюються за рахунок власних та залучених коштів. Облік грошового

обігу має бути таким, щоб забезпечити мінімальний шлях збирання і обробки інформації. Його важливим завданням є постійне вдосконалення та розвиток обліку з урахуванням досягнень науки і практики. Основна сума грошей до підприємства надходить з каси, крім того, це може бути повернення працівниками невикористаних підзвітних сум, позик, раніше виданих авансів, виручка від реалізації готової продукції (робіт, послуг). Видаються гроші з каси на заробітну плату, заохочення, допомоги, господарські потреби, на службові відрядження. Готівка в касі зберігається лише в межах ліміту залишку готівки. Всю готівку понад встановлений ліміт підприємство здає в установу банку. Гроші в касу надходять як від фізичних та юридичних осіб, яким реалізується товар або послуги за готівку, так і з розрахункового рахунку банку. Цільове призначення таких надходжень - виплата заробітної плати, витрати по відрядженнях, господарчі, адміністративні й операційні витрати. Крім того, у касу надходять внески батьків на утримання дітей у дитячих установах, та інші.[3]

Гроші є специфічним товаром, тому що вони не здатні прямо задовольняти будь-які фізичні чи духовні потреби людини, а тільки опосередковано - через витрачання їх на купівлю різних товарів та послуг.

Грошам, на відміну від інших товарів, притаманна абсолютна ліквідність.

Ліквідність визначається як [1]:

- 1) можливість використання певного активу в ролі засобу платежу;
- 2) здатність даного активу зберігати свою номінальну вартість незмінною.

Рух грошей, що обслуговує реалізацію товарів, нетоварні платежі і розрахунки в господарствах, являє собою грошовий обіг.

Готівково-грошовий оборот включає рух усієї готівково-грошової маси за визначений період часу між населенням, фізичними і юридичними особами і державними органами.

Готівково-грошовий рух здійснюється за допомогою різних видів грошей: банкнот, металевих монет, інших кредитних інструментів (векселів, чеків, кредитних карток).

Безготівковий обіг - рух вартості без участі готівки: перерахування коштів по рахунках кредитних установ, залік взаємних вимог і ін. [3]

Безготівковий обіг має важливе економічне значення в прискоренні оборотності оборотних коштів, скороченні готівки, зниженні витрат обігу.

Правильна побудова обліку грошових коштів дає можливість забезпечити інформацію про їхню наявність, цілеспрямоване використання і контроль за збереженням.

Основа обліку грошових коштів складає їхня класифікація [1]:

1. По призначенню: - засоби для обороту; - для спеціального призначення.

2. По місцю збереження: - засоби в банку; - засоби в касі; - засоби в підзвітних осіб;

- засоби в контрагентів (видані аванси); - вкладені в цінні папери.

Таким чином, грошові кошти зв'язані з виробництвом і обсягом суспільного продукту, а також його невиробничим споживанням, є конкретним об'єктом бухгалтерського обліку безготівкового руху грошових коштів.

Господарська діяльність складається з багатьох господарських операцій, що є певними моментами безперервних змін коштів господарства або джерел їх утворення. Під час цієї діяльності у підприємства виникають найрізноманітніші господарські зв'язки і розрахунково-платіжні відносини з постачальниками матеріальних цінностей, підрядчиками, покупцями і замовниками своєї продукції, транспортними організаціями, фінансовими установами, працівниками фірми та іншими (як юридичними так і фізичними) особами.

Кошти, що їх використовують для розрахунків, виконуючи функцію міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, здійснюють безперервний кругообіг (гроші – товар – виробництво – товар – гроші), повертаються при цьому до своєї первісної форми у вигляді виручки після реалізації продукції, тобто у вигляді грошових коштів [4].

Поняття руху грошових коштів підприємств в готівці займає також значне місце. Грошові кошти підприємства - готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Грошові кошти необхідні суб'єкту господарювання для розрахунків з постачальниками за отримані предмети праці, з персоналом щодо оплати праці та з бюджетом та позабюджетними фондами по розрахунках за платежами та податками, за наслідками фінансово-господарської діяльності. Згідно з чинним законодавством України всі вільні грошові кошти, мають обов'язково, зберігаються в установах банків на поточних та бюджетних рахунках, а також в касах суб'єктів господарювання у вигляді готівки. До коштів також належать: вартість цінних паперів і облігацій, що є власністю суб'єкта господарювання, а також валюта на валютних рахунках в банку.

Для узагальнення інформації про наявність і рух грошових коштів (у національній та іноземній валюті у касах, на розрахункових (поточних), валютних та інших рахунках у банках), грошових документів, короткострокових векселів одержаних і фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості, резерву сумнівних боргів і витрат майбутніх періодів використовують рахунки класу 3 кошти, розрахунки та інші активи.

Це не всі визначення, які пропонують нам економісти, але суть в них фактично виражена. Гроші, як і будь-яке інше поняття, мають свою сутність. Їх грошей виявляється через [1]:

- 1) загальну безпосередню обмінюваність;
- 2) самостійну мінову вартість ;
- 3) зовнішню речову міру праці.

У процесі господарської та іншої діяльності підприємства постійно вступають у взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання при здійсненні угод, що оформлюються і закріплюються договорами: з постачальниками - за одержані від них товарно-матеріальні цінності, з покупцями - за придбані ними товари, з банками - за одержання коштів і погашення кредитів, з іншими юридичними та фізичними особами - за транспортні та інші послуги, електроенергію, паливо тощо, з працівниками - із заробітної плати, наданих їм позик тощо.

Процес виробництва зумовлює необхідність нагромадження грошей і тимчасового вилучення їх із сфери обігу, адже кожний товаровиробник для придбання засобів і предметів праці має накопичити достатню суму грошей, а тому тією чи іншою мірою він виступає збирачем скарбів. При цьому можуть нагромаджуватися не тільки золото чи срібло, а й металеві та паперові знаки грошей. Періоди суспільних потрясінь і знецінення грошових знаків щодо благородних металів наочно демонструють фіктивність скарбів у формі неповноцінних грошей. [2]

Гроші відносяться до тих особливих категорій, які завжди були найбільш актуальними в економічній думці, так як в процесі грошового руху найбільшою мірою проявляються і реалізуються інтереси суб'єктів ринку. Через гроші, їх функції кожен індивідуум реалізує свої потреби, тому грошова система і визначає взаємозв'язок між виробництвом, обміном, розподілом і споживанням.

Література: 1. Лагутін В.Д. Гроші та грошовий обіг/ Лагутін В.Д. - К.: Знання, 2003. – 200с. 2. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: Навч. посіб./ Л.О. Лігоненко, Ситник Г.В. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т., 2005. – 255с. 3. Мороз А.Н. Грошові кошти на підприємстві/ А.Н. Мороз // Бухгалтерський облік і аудит - 2007 р. - № 74. – с. 7-12. 4. Стельмах В.С. Грошово-кредитна політика в Україні/ Стельмах В.С. - К.: Знання, 2003. – 424с.

Сивак О.Б.

аспірант кафедри обліку і аудиту
Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У КОНФЛІКТНІ ЧАСИ

Збройні конфлікти і війни – наростаюча потужна світова проблема. Кількість війн зростає (з чотирьох у 2010 р. до 11 у 2014 р.). У доповіді “Песимістичний гід по світу в 2015 р.” інформаційного агентства Bloomberg [1] йдеться про 16 країн і регіонів, де ймовірно може бути озброєний конфлікт. Така ситуація не сприяє глобальній безпеці та сталому розвитку.

Партнерство бізнесу, держави та громади в умовах конфліктного часу є надзвичайно важливим. Взаємодія цих трьох сторін дозволяє успішно вирішувати проблеми довіри, вирішувати конфлікти, обмінюватися інформацією і здійснювати спільні соціально-економічні проекти. “Закон, договір, економічна доцільність, – підкреслює Ф. Фукуяма [2], – є необхідним, але аж ніяк не достатнім базисом стабільності і добробуту в постіндустріальний період – вони повинні спиратися на такі речі, як взаємодія, моральні зобов’язання, відповідальність перед суспільством і довіра”.

Доведено, що, чим більше успішних проектів організували і здійснили підприємства, тим більше до них довіри з боку населення і тим більше виникає у них зв’язків, що є запорукою сталого розвитку території. У сукупності ці зв’язки утворюють соціальний капітал, що є необхідною умовою мобілізації колективних ресурсів.

У роботі С.А. Сисоева значну увагу приділено питаннями, пов’язаними із соціальним капіталом, зокрема детально розглянуто сферу збройних конфліктів, у яких широко застосовується категорія “соціальний капітал” [3].

Як відомо, рівень уваги до благодійності в країні засвідчує рівень розвитку в ній громадянського суспільства як сфери соціальних відносин. Сьогодні вітчизняні активісти активно та продуктивно приймають участь у вирішенні гострих соціальних проблем. Це свідчить про високий рівень самоорганізації українців. На сьогодні рівень громадської свідомості значно зріс, про що свідчать дані про світовий індекс благодійності (показник, що вираховується на основі даних щорічного дослідження Інституту Геллапа. Він відображає відсоток населення країни, задіяного в благодійності, за трьома основними показниками: допомога ближнім, фінансова допомога та витрати особистого часу на волонтерську діяльність) за 2014 р. [4], який щороку вираховується Charity Aid Foundation.

Україна за світовим індексом благодійності у 2015 р. посіла 89 місце серед 145 держав. У порівнянні з попередніми 5 роками цей індекс характеризувався: 2010 р. – 150; 2011 р. – 105; 2012 р. – 111 місце; 2013 р. – 102; 2014 р. – 103 [5].

Надзвичайно потужний поштовх розвитку благодійності в Україні надала Революція Гідності та війна на сході України. З самого початку збройного протистояння на Донбасі держава не може впоратися із забезпеченням українського війська та добровольчих батальйонів. Саме тому Українська Армія стала справді народною – збір коштів, продуктів і різноманітного обладнання для захисників України набув значного розмаху, до цього долучилися мільйони людей (від придбання військової амуніції до ремонту танків та літаків).

Перед компаніями, що працюють в зонах конфліктів, також постає багато викликів та етичних дилем. Завдяки корпоративній культурі і політиці соціальної відповідальності бізнес міг би ефективно відповідати на виклики конфліктних часів, якщо компанії були б обізнані про свої можливості та ризики. Метою нашого дослідження є виявлення особливостей соціальної відповідальності підприємств в конфліктні часи.

В умовах конфліктної ситуації відбувається зростання волонтерської активності співробітників. З боку компанії, важливо, скоординувати та підтримати ініціативу працівників. Це може бути надання інформації про необхідну допомогу, ресурсів (транспорт, інструментів), додавання коштів до зібраних співробітниками. Все це і є інструментами благодійності.

В умовах конфлікту компанії повинні бути гнучкими і оперативно реагувати на потреби громади відповідно до сценаріїв розвитку конфлікту. Крім того, слід враховувати, що конфлікт може носити довгостроковий характер, і соціальні інвестиції, які були спочатку оперативною відповіддю на конфліктну ситуацію, перейдуть до розряду стратегічних. В першу чергу, компанія має допомагати там, де знаходиться її зона відповідальності – бізнесова та територіальна. Тобто соціальні проекти мають бути безпосередньо пов'язані з бізнесом компанії. Наприклад, адаптація продукту або послуг відповідно до потреб в умовах конфлікту, забезпечення безперервного доступу до продукту або послуги (зв'язок, транспорт, електроенергія).

Наведемо декілька прикладів. Компанія Оболонь надає фінансову та матеріальну (напої, паливно-мастильні матеріали, автотранспорт, дерев'яні палети) допомогу для підтримки української армії. Волонтери компанії здають кров, створюють добровільні патрульні дружини, збирають кошти для лікування поранених бійців.

Крім того, в умовах конфлікту компанія може переорієнтувати свої маркетингові зусилля на збір коштів для надання допомоги мобілізованим особам, пораненим, інвалідам, сім'ям заглиблих, внутрішньо переміщеним особам. Для цього можуть використовуватись різні маркетингові кампанії (CRM, cause-related marketing): відрахування фіксованої суми від ціни товару або послуги; відрахування визначеного відсотку доходу від продажу або прибутку; перерахування прибутку від продажу певного товару, наприклад спеціальної сувенірної продукції.

Таким чином, встановлено, що соціальний капітал є необхідною умовою сталого розвитку, як підприємства так і країни в цілому. Реалізація підприємством соціальної відповідальності сприяє зростанню соціального капіталу та в подальшому вирішенню нагальних соціальних проблем як в умовах конфліктів так і в мирний час.

Отже, як видно з викладеного вище, не слід недооцінювати важливість такого явища, як благодійність, що активно останнім часом культивується в нашій державі. Громадянська активність як тренд, що проявляється чи у волонтерстві, чи в участі в різних соціальних проектах, зрештою сприятиме залученню все більш широким верствам населення до процесів самоорганізації на місцевому рівні і відповідно сприятиме розвитку в Україні громадянського суспільства. Активна масова усвідомлена участь українців у благодійності є становленням європейської України – країни відповідальних громадян.

Література: 1. Навчальна програма “Корпоративна соціальна відповідальність у конфліктні часи: етичні дилеми для бізнесу” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/02/Course_UA.pdf. 2. Fukuyama F. Social capital and the global economy / F. Fukuyama // *Foreign Affairs*. – 1995. – № 74. – Р. 52–58. 3. Сысоев С.А. К вопросу происхождения категории “социальный капитал” / С.А. Сысоев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2011. – Вып. 40-2. – С. 213–218. 4. Тохтарова І.М. Волонтерський рух в Україні: шлях до розвитку громадянського суспільства як сфери соціальних відносин [Електронний ресурс] / І. М. Тохтарова // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2014. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ttpdu_. 5. World Giving Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cafonline.org/about-us/publications/2010-publications/world-giving-index>.

Квасній Л.Г.

кандидат економічних наук,
професор кафедри
економіки та
підприємництва

Сисин Г.І.

викладач кафедри
економіки та
підприємництва

Паславська В.В.

кандидат економічних
наук, доцент кафедри
економіки та
підприємництва

*Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ОСВІТНИМИ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Вітчизняна і світова практика засвідчує, що Вища освіта сьогодні все швидшими темпами набуває ознак бізнесу глобального масштабу. Її міжнародний фінансовий оборот оцінюється експертами Світової організації торгівлі (СОТ) у 40 млрд. доларів США і становить 3 відсотки від загального експорту послуг за підрахунками американського дослідника Джеффри Олдермана [1, с. 48].

На рубежі ХХ-ХХІ ст. об'єктом глобалізації стала освіта. Неоднозначні оцінки впливу глобалізації на галузь соціально-культурної сфери свідчать про складність і суперечливість розвитку даного процесу. Залучення прямих іноземних інвестицій в освіту у сучасній фаховій літературі називається “офшорною” освітою, яка є одним із типів міжнародної торгівлі освітніми послугами.

Відповідно до класифікації Генеральної угоди з торгівлі освітніми послугами, нині у світі функціонує чотири типи таких послуг :

1. Транскордонний експорт/торгівля освітніми послугами (cross-border supply) здійснюється, як правило, за допомогою телекомунікацій, що переносять послуги через кордони, на кшталт дистанційного навчання.

2. Пересування крізь кордони споживача освітніх послуг/студентська мобільність (consumption abroad) полягає в індивідуальному переїзді студентів для отримання кваліфікації та диплому.

3. Прямі іноземні інвестиції як комерційна присутність (commercial presence) передбачає наявність зарубіжного провайдера у певній країні з метою надання / розповсюдження освітніх послуг.

4. Пересування крізь кордони безпосереднього носія освітніх послуг (presence of natural persons) означає переїзд професорсько-викладацького складу до іншої країни для викладання [2, с. 12]

Науково-освітня реальність сьогодні характеризується поширенням досліджень щодо набуття вищою освітою транснаціонального й комерційного вимірів у зв'язку з посиленням інтересу до глобалізації суспільних відносин. Серед найважливіших чинників, які зумовлюють розвиток вищої освіти у цьому напрямі, є процеси глобалізації. Під глобалізацію учені розуміють неперервний історичний процес універсалізації та гомогенізації світу через посилення відкритості кордонів [3, с. 8].

Найважливішим показником ефективності діяльності вищих навчальних закладів є навчання в них іноземних студентів. Розширення їх підготовки стає одним з найбільш важливих пріоритетів державної освітньої політики США, Великобританії, Франції, Німеччини, Канади, Японії, Австралії. Між університетами цих країн ведеться гостра конкуренція на світовому ринку освітніх послуг, чому є ряд причин. По-перше, підготовка фахівців для інших країн являє собою досить вигідну статтю експорту.

Світовий ринок освітніх послуг оцінюється в 35 млрд доларів, з них більше 12 млрд доларів щорічно отримують США, де навчання іноземних студентів отримало особливе поширення. По-друге, прагнення залучити іноземних студентів підштовхує університети до вдосконалення якості освіти з урахуванням вимог світового ринку праці та світових освітніх стандартів. По-третє, підготовка фахівців для інших країн є однією зі складових у системі заходів щодо реалізації геополітичних та економічних інтересів країни.

Інтегральний показник діяльності ВНЗ України за результатами визначення рейтингів університетів України III, IV рівнів акредитації «Топ-200 Україна» у 2015 році наведено у таблиці 1. Рейтинг складено за показниками попереднього (2014) року.

Таблиця 1. Інтегральний показник діяльності ВНЗ України за результатами визначення рейтингів університетів України III, IV рівнів акредитації «Топ-200 Україна» у 2015 році

№	Вищий навчальний заклад	Оцінка інтегрального показника діяльності ВНЗ (Із)
1/2	Київський національний університет імені Тараса Шевченка	81,39
1/2	Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»	81,39
3	Харківський національний університет ім.В.Н.Каразіна	49,65
4	Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	45,78
5	Національний університет «Києво-Могилянська академія»	45,57
6	Національний університет "Львівська політехніка"	45,49
7	Національний гірничий університет	44,20
8	Національний медичний університет імені О.О.Богомольця	43,90
9	Львівський національний університет імені Івана Франка	43,08
10	Дніпропетровський національний університет	42,31

Надання послуг у галузі вищої освіти здійснюється за трьома основними напрямками:

1) новітні навчально-методичні засоби вищої освіти: комерційні навчальні посібники та методики професійної підготовки, а також засновані корпораціями провайдери вищої освіти;

2) нові методи надання освітніх послуг: дистанційне навчання через мережу Інтернет, радіо та телебачення;

3) нові освітні заходи, переважно пов'язані з наданням навчального консультування та освітнього тестування, послуг щодо програм обміну студентами та допомоги при навчанні за кордоном [2, с. 16].

Отже, процес об'єднання Європи, його поширення на схід і на прибалтійські країни супроводжується формуванням спільного освітнього і наукового простору та розробкою єдиних критеріїв і стандартів у цій сфері в масштабах усього континенту.

Література: 1. Alderman G. The Globalization of Higher Education: Some Observations Regarding the Free Market and the National Interests /Geoffrey Alderman// Higher Education in Europe. – 2001. – № XXVI (1). – Р. 47–52. 2. Gregor A.D. Globalization, Trade Liberalization and Higher Education: Research Areas and Questions. Occasional Papers in Higher Education (Number

10) /Alexander D. Gregor. – The University of Manitoba: The Centre for Higher Education Research and Development, 2002. – 34 p. 3. Ларионова М.В., Горбунова Е.М. Интернационализация высшего образования в странах ОЭСР /М.В. Ларионова, Е.М. Горбунова// Новости ОЭСР: образование, наука, новая экономика. – 2005. – С. 8–14

Пунчак Л.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри організації
видавничої справи, поліграфії та книгорозповсюдження
*Національний технічний університету України «КПІ»,
м. Київ, Україна*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ ЯКОСТІ

В сучасних умовах господарювання, які характеризуються мінливістю як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, для вітчизняних підприємств все більшої ваги набуває впровадження заходів забезпечення конкуренто-спроможності. Вдосконалення якості продукції є одним із основних напрямів підвищення ефективності суспільного виробництва та окремого підприємства, задоволення потреб споживачів. Це і визначає актуальність дослідження питання формування та забезпечення якості продукції. Вирішення проблеми підвищення якості потребує чіткого уявлення про якість як економічну категорію, що і стало метою дослідження.

Якість як категорія має економічне, філософське, технічне, соціальне та інші значення, і є об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, що дають різні її визначення. Економічний підхід до трактування категорії якості пов'язаний з тим, що забезпечення необхідних значень технічних та естетичних параметрів продукції для споживачів та виробників – недостатньо, оскільки виробник може понести невиправдано високі витрати. Оптимальним є той рівень якості продукції, така сукупність її властивостей, яка зможе задовольнити потреби споживачів при мінімальних виробничих витратах, або за ціну, яка є прийнятною для споживача.

Порівняльний аналіз показав, що тлумачення якості різними вченими відрізняються один від одного, проте мають і спільні ознаки, а тому можуть бути об'єднані у дві групи. До першої групи належать трактування якості як сукупності властивостей продукції, які зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби, відповідно до її призначення, а до другої – як витрат ресурсів виробництва на забезпечення властивостей продукції, відповідно до встановлених та очікуваних вимог замовників. Нами визначено, що якість продукції повинна відповідати потребам та вимогам, та на неї впливають витрати, пов'язані з її формуванням та забезпеченням. Аналіз результатів досліджень зарубіжних вчених показав, що: по-перше, не завжди продукція, що не задовольняє вимоги споживачів характеризується як така, що не має відповідної якості; по-друге, одна і та сама продукція, що відповідає потребам одного споживача, може не відповідати потребам іншого. Тому, запропоновано поняття рівня якості як характеристики не сутності якості, а ступеню задоволеності потреб споживачів, а сама якість розглядається як сукупність властивостей і характеристик продукції, рівень або варіант яких формується постачальниками при її створенні для задоволення встановлених або передбачуваних потреб.

Якість продукції, як вважають деякі вчені, є способом задоволення попиту, що ґрунтується на досягненнях науки і техніки, які, з позиції основ управління вартістю, забезпечують приріст корисного ефекту через задоволення невиявлених потреб та економію ресурсів виробництва. Тобто, якість є джерелом економічного ефекту і сприяє реалізації цілей розвитку виробництв, отриманню конкурентних переваг. Вітчизняні вчені розглядають конкурентоспроможність продукції як відносну

категорію, що є похідною від якості, і зумовлена існуванням конкуренції в межах економіки та конкурентними перевагами – цінністю у вигляді наявного або потенційного ресурсу, використання якого має забезпечити відмінність продукції від аналогів конкурентів та забезпечити їй успіх у боротьбі на ринку. Якість – це комплексна категорія, якій притаманні дві складові: технічна, яка формується в процесі виробництва і характеризує технічний рівень продукції (довговічність, надійність, естетичність, тощо) та економічна, що визначається ціною і витратами на забезпечення якості, та ефективністю використання продукції. Слід відзначити, що економічна складова формується на ринку в процесі взаємозв'язку попиту та пропозиції, і залежить від технічної складової. Чим вищим є технічний рівень продукції – тим вища її якість, але при цьому більшими будуть витрати виробництва, а отже і ціна.

На основі проведеного аналізу сукупності тлумачень економічної категорії якості, нами виокремлено наступні теоретичні напрями в її дослідженні:

- ресурсний напрям: якість визначається витратами ресурсів, необхідних для досягнення встановленої та очікуваної якості;

- напрям функціональний: якість є результатом виконання функцій управління спеціалістами підприємств;

- інституційний напрям: якість характеризують здатність та можливість підприємства здійснювати випуск продукції, відповідно до встановлених вимог, для отримання економічного ефекту.

Функціональні характеристики якості проявляються на всіх рівнях управління підприємств. Економічна сутність якості визначається комплексно, оскільки виражається через сукупність властивостей, що відображає рівень новизни, надійності, економічності, естетичності та інші споживчі властивості продукції, що надають їй здатність задовольняти наявні або передбачувані вимоги, тим самим сприяючи отриманню економічного ефекту як в системі виробничих, так і соціально-економічних відносин.

Отже, з розвитком економіки та загостренням конкуренції розширюється теоретична сутність категорії якості, її роль на підприємствах, в т.ч. поліграфічної галузі, в національній економіці та у міжнародному поділі праці. З цим пов'язана необхідність постійного поліпшення, забезпечення та управління якістю.



Полінкевич О.М.

доктор економічних наук,
доцент, завідувач кафедри економіки та
безпеки підприємства

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,

м. Луцьк, Україна

Іванішина А.Л.

студентка 6 курсу напряму
підготовки «Управління інноваційною
діяльністю»

ОРГАНІЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливість інноваційної діяльності визначається переважно тим, що постійний розвиток науки і техніки зумовлює швидке «застаріння» методів, техніки та технології виробництва, продукції та її якісно-технічних характеристик, і вони потребують повсякчасного удосконалення. Ринкові умови господарювання, з їх тенденцією до швидких змін, створюють для більшості підприємств конкурентне середовище, що спонукає їх до формування конкурентних переваг. Конкурентні переваги можуть бути створені як у сфері виробництва товарів, так і у сфері їх просування на ринок. Як правило, вони формуються на базі інноваційної діяльності, що вважається основою успішного функціонування підприємства на ринку. Але для

досягнення успіху в інноваційній діяльності підприємству необхідно чітко визначити та врахувати її принципи, алгоритм поетапної реалізації інноваційних заходів та бачити перспективи розвитку.

Мета - розробка процесів організування інноваційної діяльності підприємства.

У системі організування підприємством пріоритетне значення надається інноваційному розвитку, що є стратегічним критерієм ефективності функціонування підприємства.

Поняття інновація охоплює широкі аспекти: продуктивні сили та виробничі відносини. Є основою нового продукту та послуги, удосконалення процесів діяльності підприємства. Може бути викликана потребами ринку та результатом діяльності розробників [3, с. 165]. «У відповідності до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який втілюється у вигляді нового або удосконаленого продукту, нового або вдосконаленого технологічного процесу, який використовується у практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг [1, с. 133]».

Інновація виникає слідом за утворенням 5 типів змін: використанням нової техніки, технологій; наданням продукту нових властивостей; використанням нової сировини; зміною в устрої організації виробництва та процесів, з ним пов'язаними; з появою нових ринків збуту [1, с. 133].

В Україні інноваційна діяльність є одним з найважливіших чинників соціального і економічного розвитку та забезпечення національної безпеки держави, тому утвердження інноваційної моделі розвитку є одним з основних національних пріоритетів. Розвиток науки і впровадження інновацій проголошено найважливішою стратегічною складовою державної ідеології.

Можна виділити три способи організації інноваційної діяльності:

1) інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і (або) освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії по інноваційному проекту;

2) інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації при допомозі контрактів, коли замовлення на створення і (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями;

3) інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для реалізації інноваційного проекту засновує довірчі венчурні фірми, які залучають додаткові сторонні засоби (кошти).

Найчастіше використовується другий спосіб організації інноваційної діяльності - фірма розміщує замовлення на розробку новизни, а освоює їх власними силами. Відносна рідкість використання першого способу пояснюється недостатнім потенціалом фірмової науки.

Таким чином, основні етапи організації інноваційної діяльності підприємства включають:

- визначення цілей інноваційного розвитку підприємства;
- розробка базової стратегії розвитку підприємства, а також ступінь її відповідності зовнішньому середовищу, потенціалу та циклу розвитку підприємства та ступеню ризику, що прийнятний для цього підприємства;
- визначення інноваційних цілей у розрізі сфер діяльності підприємства;
- оцінка інноваційного потенціалу підприємства;
- розробка інноваційних проектів і оцінка їх ефективності;
- розробка інноваційної стратегії та складання інноваційного бюджету підприємства;
- реалізація інноваційної стратегії;
- корегування інноваційної стратегії відповідно до зміни мети підприємства, базової стратегії його розвитку або зміни рівня інноваційного потенціалу [2, с.191].

Таким чином організування інноваційною діяльністю, зокрема її стратегічне планування посідає головне місце в загальній системі стратегій управління

підприємством. Через нього реалізується важливий показник ефективного господарювання суб'єкта підприємництва – інноваційний потенціал підприємства. Інновації виступають як ключові елементи оптимального реагування на зовнішні зміни та забезпечення виживання в умовах високої конкуренції. Досліджено систему етапів інтеграції стратегічного і інноваційного розвитку, узагальнено організацію інноваційної діяльності, наведено підходи до планування інновацій.

Література: 1. Попова Н.О. Науково-теоретичні основи управління інноваційним розвитком на підприємстві / Н.О. Попова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 133 – 136. 2. Сімоненко Д. С. Проблеми планування інноваційної діяльності підприємства / Д. С. Сімоненко // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 38. – С. 189 – 194. 3. Шаманська О.І. Стратегічне планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 164–168.

Резнік Н.П.

доктор економічних наук, професор кафедри економіки та менеджменту
*Київський міжнародний університет,
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Нині адміністративний менеджмент є напрямом, орієнтованим на оптимізацію і високу організацію при виконанні завдань або його можна визначити як вид управлінської діяльності, який скеровано на оптимізацію дій за всіма функціональними напрямками у всіх підрозділах і структурних одиницях підприємства. Адміністративний менеджмент останніми роками став розвиватися по трьох напрямках:

- традиційному – державному адмініструванню;
- бізнес-адмініструванню;
- адмініструванню в господарюючих суб'єктах.

Зважаючи на це, ми вважаємо, що результативну діяльність підприємства можна забезпечити за рахунок впровадження системи адміністративного менеджменту, яка призначена спростити процес управління, підвищуючи якісні показники роботи, що дозволяє без істотних вкладень в модернізацію виробництва знизити собівартість продукції, ліквідувати брак і забезпечити довгострокову конкурентоспроможність.

Система адміністративного менеджменту – це менеджмент вищої управлінської ланки, який включає два компоненти: сучасне ділове адміністрування (яке передбачає глибоке розуміння законів і практики сучасного бізнесу, маркетингу, тенденцій розвитку міжнародного ринку) та сучасне публічне адміністрування (програма підготовки управлінців для вирішення проблем підприємства з врахуванням соціально-економічного і суспільно-політичного зовнішнього середовища).

Виходячи з цього, на наш погляд, побудова ефективної системи адміністративного менеджменту підприємства має базуватись на таких принципах:

1. Ощадливого виробництва. Метою впровадження даного принципу є виявлення і виключення з процесу всіх зайвих матеріальних ресурсів, дій та операцій, які прямо не беруть участь у створенні нової споживчої вартості, а тільки завдають шкоди компаніям, збільшуючи собівартість їхньої продукції.;

2. Планування ресурсів. В даному випадку, вам допоможе використання автоматизованої системи управління підприємством (АСУП), яка являє собою

інформаційну систему, створену для обробки господарських операцій (бізнес-процесів), що сприяє збільшенню конкурентних переваг.

Хочемо підкреслити, що при всій інноваційності, вибір організацією системи управління і планування ресурсів підприємства за допомогою АСУП та прийняття рішення про її впровадження є складним процесом з наступних причин:

- висока вартість придбаного продукту;
- велика різноманітність на ринку АСУП, що пропонуються;
- тривалість циклу впровадження (який може тривати до декількох років);
- необхідність ретельного аналізу і оптимізації бізнес-процесів;
- необхідність залучення до процесу впровадження великої кількості людських ресурсів компанії;
- необхідність пошуку компетентної організації для реалізації проекту або тривалий термін підготовки власних фахівців.

Проте, хочемо наголосити на тому, що за відсутності на підприємстві чіткої організаційної системи менеджменту, наявності низького рівня дисципліни й відповідальності персоналу, тобто система адміністративного управління неефективна або взагалі відсутня, то автоматизація не дасть результатів, тільки виникнуть проблеми, пов'язані з її впровадженням;

3. Сертифікації систем управління підприємств за стандартами ISO серії 9000. Вона має охоплювати такі етапи: закупівлю сировини або комплектуючих, аналіз контракту, контроль якості, проектування, створення, обробку, доставку продукції, навчання персоналу, а також обслуговування і підтримку клієнтів;

4. Використання «процесного підходу». Даний підхід спрямований на зміну існуючої на підприємствах адміністративної системи менеджменту, з метою розмежування всіх процесів виробництва товарів і послуг. Тобто, мова йде про створення вузькоспеціалізованих бізнес-одиниць.

Отже, з врахуванням вище наведеного, покращення функціонування системи адміністративного менеджменту підприємства необхідно здійснювати за допомогою наступної послідовності дій.

1. Визначення об'єктивних причин, що спонукають керівництво до необхідності покращення показників діяльності підприємства.

2. Оцінка діючої адміністративної системи управління, встановлення причин недосконалої роботи, виявлення можливих резервів ресурсного потенціалу, визначення бажаного рівня діяльності.

3. Вивчення досвіду функціонування високопродуктивних адміністративних систем менеджменту та існуючих сучасних новацій в управлінні, оцінка альтернативних шляхів потенційного покращення діяльності підприємства, вибір оптимального варіанту.

4. Навчання персоналу і керівників усіх рівнів управління, залучення ресурсів, проведення необхідних організаційно-технічних заходів щодо можливого підвищення рівня конкурентоспроможності адміністративної системи управління як дієвої новації та інструменту покращення показників роботи підприємства.

5. Оцінка показників діяльності підприємства за результатами нововведень, проведення необхідних коригуючих дій, закріплення бажаних результатів.

Крім того, підвищенню ефективності системи адміністрування сприятиме використання візуалізованої моделі системи адміністративного менеджменту, яка включає в себе: розробку місії, цілей, стратегії, функцій, положень про організаційну структуру управління, штатного розпису, положень про структурні підрозділи, посадових інструкцій, підсистеми планування і бюджетування та ресурсного забезпечення діяльності, підсистеми організації і регулювання діяльності персоналу, підсистеми контролю і мотивації діяльності персоналу; та врахування загальних законів, принципів і методів управління.

Також ефективним інструментом поліпшення стану діяльності на вітчизняних підприємствах може стати використання Загальної схеми оцінювання (ЗСО), що передбачає багатопланове порівняння перспектив і результатів управління, виявлення слабких місць і розробку заходів щодо покращення справ.

ЗСО дає можливість: реалізувати на практиці системний підхід до бачення стану справ в організації на основі європейської концепції адміністративного менеджменту; ознайомити персонал організацій, які проводять самооцінку, із сучасною концепцією адміністративного менеджменту не абстрактно, а на власному прикладі; обґрунтовано сформулювати запит щодо змісту навчання і тренінгу; отримати базу даних для здійснення змін і оцінки їх результатів; порівняти оцінки конкретної організації з іншими аналогічними організаціями в Україні та за кордоном; структурувати організацію, менеджмент і зусилля щодо поліпшення надання послуг.

Впровадження сучасної системи адміністративного менеджменту на підприємстві доцільно застосовувати з врахуванням наступних елементів.

По-перше, всі керівники мають отримати однаково за своїми базовими ознаками, хоча і різне (залежно від ієрархічного рівня) за обсягом, навчання або перепідготовку, що забезпечує загальну понятійну основу для ефективної та злагодженої роботи.

По-друге, дії керівників з управління підлеглими мають бути засновані на однаковому розумінні теорії управління.

По-третє, ключові моменти роботи підлеглих мають бути прописані, заплановані до виконання і підконтрольні з урахуванням забезпечення можливості своєчасної корекції процесу для отримання бажаних результатів.

По-четверте, ініціатива підлеглих (конструктивні пропозиції в рамках або поза рамками, отриманих ними завдань) розглядається як позитивний додатковий ресурс, але не як основна рушійна сила досягнення результатів та оптимізації робочих процесів.

По-п'яте, методи і технології, які повинні бути використані підлеглими для досягнення чітко сформульованого в зрозумілих їм термінах результату, обумовлюються, а їх застосування контролюється; усі зміни технологій відбуваються або за погодженням із керівником, або таке право обумовлюється окремо.

По-шосте, керівники і підлегли у процесі робочих взаємин використовують взаємно відомі та однаково зрозумілі завдання, про зміну яких підлегли повідомляються керівниками (крім форс-мажорів).

Для того, щоб спростити процес управління та підвищити якісні показники роботи з мінімальними витратами ресурсів необхідно використовувати систему адміністративного менеджменту. Вона має базуватись на принципах ощадливого виробництва, планування ресурсів, сертифікації за стандартами ISO серії 9000, застосування процесного підходу в управлінні організацією. Крім того, впровадження запропонованих нами візуалізованої системи адміністративного менеджменту, з її ресурсним посиленням і документальним оформленням та Загальної схеми оцінювання сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.



Іщук Л.І.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів

Грисюк Т.М.

студентка 2 курсу, напряму підготовки
«Фінанси і кредит»
*Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна*

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективне використання робочого часу є проблемою, актуальність якої особливо зростає в умовах впровадження ринкових засад господарювання в практику підприємств різних галузей. В цих умовах зростає і ціна кожної хвилини робочого часу, тому що його ефективне використання означає підвищення ритмічності виробництва, підвищення якості праці, зменшення впливу факторів, які негативно впливають не тільки на виробничий процес, але й на соціально-психологічний клімат у виробничих колективах і в кінцевому рахунку – на спроможність і життєздатність підприємства [1].

Скорочення втрат робочого часу є одним з визначальних завдань, що стоїть практично перед кожним підприємством незалежно від виду економічної діяльності, який воно здійснює.

Дослідники виділяють наступні причини втрат робочого часу:

- технічна несправність машин і обладнання, викликаних недотриманням правил експлуатації і термінів проведення технічних ремонтів;
- нечітке узгодження взаємозв'язків між працівниками;
- недисциплінованість окремих працівників, які не виконують операцій, навіть при наявності потрібних умов;
- виконання декількох операцій одним виконавцем і неповного завантаження інших при виконанні робіт загального технологічного циклу;
- змінні норми виробітку недостатньо враховують зміни в умовах виробництва [2].

Виходячи з цього, доцільно виділити наступні шляхи скорочення втрат робочого часу: удосконалення організації трудових процесів; зниження трудомісткості виробництва за рахунок усунення названих причин і умов, які їм сприяють; поліпшення організації праці на підприємствах.

Одним із сучасних напрямків ефективного використання робочого часу є зростання ролі колективного договору підприємства, оскільки він є більш гнучким елементом правового регулювання, ніж законодавство [3]. Все більш популярною стає тенденція до індивідуалізації та персоналізації праці, що розглядається як важлива риса сучасного виробництва і має далекосяжні наслідки. Особлива політика зарубіжних підприємств у питаннях використання робочого часу одержала назву «гуманізація праці». До таких нововведень насамперед відносять: рухомий графік робочого часу, різні графіки 4- і 3-денного робочого тижня (при збереженні 40 робочих годин), а також неповного робочого тижня [4]. Однією з поширених новацій в сучасних умовах є флекс-тайм – можливість вибору виконавцями на свій розсуд часу початку й закінчення робочого дня, скорочення часу обов'язкового перебування на робочому місці та ін. Не зважаючи на певну складність щодо підготовки, ця новація сприяє суттєвій віддачі: покращує соціально-психологічний мікроклімат, скорочує невиходи на роботу з поважних причин, знижує витрати на оплату позаурочних робіт, підвищує задоволеність роботою та продуктивність праці. Про це свідчить досвід Австрії, Швейцарії, Франції, Італії, США. У Німеччині цією системою охоплено близько 1 млн. працюючих.

Отже, визначальними заходами щодо вдосконалення використання робочого часу на підприємствах можуть бути: матеріальне та моральне стимулювання діяльності працівників; вдосконалення трудових навичок працівників; використання інноваційних технологій у виробництві, які дозволяють мінімізувати втрати робочого

часу; наявність висококваліфікованих спеціалістів на підприємстві. Усі вище перелічені умови можуть безпосередньо чи опосередковано сприяти поліпшенню використання робочого часу, а отже і максимізувати прибутки підприємства.

Література: 1. Проблеми ефективного використання робочого часу на підприємствах/ З. М. Холод, В.В. Шляхетко, І.І. Малярчук//Наукові записки. – 2011.– №1. – С. 135- Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nz_2011_1_23.pdf 2. Рофе А.И. Организация и нормирование труда: учебник для вузов/ А. И. Рофе: Москва Издательство «МИК» 2005. – 137 с. 3. Закон України «Про колективні договори і угоди»: за станом на 16. 10. 2012/ Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К.: Парлам. Вид-во: (Закони України). 4. Древаль О.Ю. Планування діяльності підприємства: конспект лекцій / О.Ю. Древаль. – Суми: Вид-во СумДУ, 2008. – 146 с.

Патраманська Л. Ю.

асистент кафедри фінансового
контролю і аналізу

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,

Самойлюк А. Є.

студентка 4 курсу напряму
підготовки «Облік і аудит»

м. Вінниця, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основні засоби є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва, від їх стану та ефективності використання залежать кінцеві результати господарської діяльності. Глибокі кризові явища у економіці країни, недосконала амортизаційна політика спричинила спад інвестиційної активності економіки в цілому та окремих підприємств, підвищення ступеню зношеності основних засобів. В умовах транзитивної економіки оновлення основних засобів потребує відповідних інвестицій.

Актуальністю основних засобів є засоби праці, що використовуються при виробництві продукції, виконанні робіт чи наданні послуг і, будучи важливою ланкою в науково-технічному прогресі, все більше підпорядковують собі не тільки сам процес праці, а й весь процес виробництва, його технологію та організацію. Основні засоби часто складають головну частину активів підприємства. Виробничо-господарська діяльність підприємства забезпечується не тільки за рахунок використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, але й за рахунок основних засобів.

Метою є висвітлення проблем та шляхи вдосконалення обліку та контроль основних засобів в сільськогосподарських підприємствах.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу та контролю основних засобів зробили провідні вчені-економісти: С. Голов, Л. Городянська, В. Жук, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Л. Сук, П. Сук, С. Хома, Н.І. Дорош, А. Борисов, Ф. Бутинець, Р. Хом'як та інші.

Перевірка наявності документації пов'язана з перевіркою збереження основних засобів та їх наявністю на дату перевірки. Ревізійна група повинна ретельно перевірити інвентарні картки і зіставити їх з картками обліку за класифікаційними ознаками. При виявленні розбіжностей результатів з'ясовують їх причини [3].

Організація будь-якої підприємницької діяльності розпочинається з формування матеріально-технічної бази, відсутність якої робить неможливим ведення господарської діяльності підприємства [6].

Через низький рівень технічного забезпечення в сільському господарстві щорічно в Україні не обробляється близько 4 млн. га орних земель, а на тих, що обробляються,

вирощуються низькі врожаї. За результатами наукового дослідження А. В. Блоха зазначає, що через застарілі та малопродуктивні зернозбиральні комбайни в Україні щорічно втрачається близько 5 млн. тонн зерна, що еквівалентно 800 млн. дол. США [1].

За П(С)БО 7 основні засоби — це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року, або одного оборотного періоду [4].

Порівнюючи дефініції представлені в П(С)БО та міжнародних стандартах можна зробити висновок про їх подібність, яка зумовлена тим, що при написанні українських стандартів бухгалтерського обліку міжнародні стандарти використовувались як основа [7]. Найактуальнішим питанням обліку основних засобів є їх класифікація. У Податковому Кодексі України зазначено 16 груп основних засобів, назва яких збігається з субрахунками бухгалтерського обліку та практично повторює їх класифікацію в П(С)БО 7.

Варто відмітити, що при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію дуже важливим є не лише визначення приналежності об'єкта основних засобів до відповідної податкової групи, але і вибір рекомендованого методу амортизації, та обов'язкове його визначення в Наказі про облікову політику. На практиці одним з важливих є питання переоцінки основних засобів, так як вони найчастіше займають досить значну питому вагу серед необоротних активів. При цьому виникає питання, щодо моменту з якого підприємство вже може переоцінювати ці необоротні активи у випадку відмінності їх балансової вартості від ринкових цін [6].

Іноді підприємствам доводиться тимчасово відмовитися від експлуатації власних виробничих потужностей. Причин цьому багато, але найтипівіша — економічна неефективність (збитковість) використання об'єктів. У таких ситуаціях, як правило, вдаються до консервації цих обтяжуючих основних засобів, аби хоч якось скоротити експлуатаційні витрати та/або забезпечити збереження майна до кращих часів [5].

Враховуючи, що на всі об'єкти основних засобів, які є у розпорядженні сільськогосподарських підприємств, амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання. Це призводить до завищення собівартості продукції за умови, що певна частина основних засобів не бере участі у виробництві [2].

Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що в спотвореному вигляді відображають фінансово-майновий стан підприємства. Саме облікова інформація дозволить сформулювати загальну концепцію ефективності управління основними засобами у аграрних підприємствах.

Таким чином, достовірною оцінкою вартості основних засобів та, за необхідності, переоцінка їх вартості, а також відображення бухгалтерських проведення щодо наявності та руху необоротних активів запобігатиме допущенню помилок, що дозволить уникнути нарахування штрафних санкцій за.

До завдань контролю збереження основних засобів можна віднести:

- перевірку умов збереження основних засобів;
- перевірку вчасності введення в експлуатацію основних засобів;
- перевірку своєчасності оприбуткування основних засобів, що надійшли від постачальників;
- перевірку правильності експлуатації основних засобів;
- перевірку правильності списання і вибуття основних засобів;
- перевірку правильності передачі основних засобів в оренду;
- перевірку правильності безоплатної передачі основних засобів;
- перевірку правильності відображення в обліку проведених ремонтів основних засобів;
- перевірку правильності нарахування амортизації по основних засобах;
- перевірку правильності віднесення активів до основних засобів;
- перевірку правильності проведення переоцінки основних засобів;

- перевірку умов утримання худоби;
- перевірку економічної ефективності утримання робочої продуктивної худоби [5].

Необхідність посилення контролю за основними засобами обумовлюється зростанням нестабільності зовнішнього середовища та ускладненням управління необоротними активами, що потребують механізму координації внутрішнього контролю; переміщенням акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього; необхідністю безперервного відстеження змін виробничого потенціалу підприємства; необхідністю мінімізації ризиків в управлінні необоротними активами та оцінки необоротних активів для визначення амортизаційної політики.

Література: 1. Блоха А.В. Поліпшення забезпечення матеріально-технічними ресурсами аграрного виробництва / А.В. Блоха // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 56-60. 2. Борисюк О. Бухгалтерський облік основних засобів в умовах реформування податкового законодавства/ О. Борисюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 130. – С. 47-50. 3. Венгерук Н.П. Визнання основних засобів у фінансовому та податковому обліку/ Н. П. Венгерук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – січень. – С. 34. 4. Гуренко Т.О. Інвентаризація на підприємстві // Контроль в сільському господарстві. – 2013. – травень. – С. 21. 5. Гуренко Т.О. Особливості переоцінки основних засобів/ Т.О. Гуренко // Контроль в сільському господарстві. – 2014. – С. 18. 6. Задорожний З. Проблемні питання обліку руху матеріальних необоротних активів / З. Задорожний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 10. – С. 12-16. 7. Податковий Кодекс України зі змінами, внесеними згідно із Законами N 3292- VI (3292-17) від 21.04.2011. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T113292.html.

Бутенко В.В.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна

АНАЛІЗ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ТА СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вивчення робіт вітчизняних і зарубіжних науковців по проблемам формування потенціалу підприємств дає змогу констатувати гостру нестачу досліджень системного характеру. Більшість дослідників, як правило, концентрують увагу на одному аспекті складного поліморфного явища: виробничому, маркетинговому, трудовому потенціалі. У найбільш загальному вигляді, елементами потенціалу можна вважати всі економічні ресурси, які залучені чи реально можуть бути залучені до господарського обороту, у єдності з можливостями їх цільового використання. В якості основи такого вибору найчастіше використовують систему цільових орієнтирів побудовану по ієрархічному принципу.

Метою дослідження є аналіз реалізації цільового підходу до оцінки ефективності функціонування підприємств. Багато економістів, прийшли до думки, що оцінка діяльності підприємств повинна бути комплексною. Тому варто врахувати сутність поняття “комплексна економічна оцінка” як характеристику, яку отримують за одночасного й узгодженого вивчення сукупності параметрів, які відображають всі або більшість аспектів зміни та розвитку економічних явищ і процесів. Вона містить загальні висновки про результати діяльності об'єкта дослідження [1].

Специфіка комплексної оцінки полягає в тому, що це характеристика, отримана при гармонізації результатів комплексного економічного аналізу. У ній містяться узагальнені висновки про діяльність об'єкту, які базуються на принципі системності.

Складність комплексної економічної оцінки полягає у тому, що за багатокритеріального аналізу (багатофакторних систем) важко виокремити узагальнюючий показник – критерій оцінки, а витрати на проведення аналітичних робіт часто не покриваються їх результативністю[2]. Завдання комплексної економічної оцінки зводяться до визначення інтегрального параметра на основі агрегування різних способів кількісного й якісного аналізу, наприклад, коли виникає завдання підведення підсумків роботи об'єкта господарювання за рік, аналізу виконання плану санації підприємства, загальної оцінки виконання бізнес-плану тощо[3].

Зведення певної кількості показників у єдиний інтегральний показник дає змогу визначити якісну відмінність (поліпшення чи погіршення) досягнутого стану від бази порівняння, хоча при цьому неможливо виміряти ступінь відмінності. Побудова інтегрального показника не означає, що для оцінювання можна використовувати лише один показник. Навпаки, інтегральний показник є лише загальним орієнтиром економічної ситуації, а для дослідження об'єкта використовують систему показників.

Головна трудність оцінки процесів формування потенціалу підприємств полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Отже, закономірності формування та розвитку потенціалу не можуть бути розкриті через аналіз його складових та комплексу зв'язків між ними.

Узагальнивши існуючий досвід у практиці оцінки, приходимо до висновку, що комплексну оцінку економічного потенціалу підприємства доцільніше проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників по наступним функціональним блокам:

По першому блоку – “Виробництво, розподіл та збут продукції” необхідно проаналізувати:

1. Наявний парк обладнання і ступінь його використання.
2. Обсяг, структуру та темпи виробництва
3. Місцезнаходження виробництва та наявність інфраструктури.
4. Стан продажу.

По другому блоку – “Організаційна структура та менеджмент” розглядається:

1. Організація і система управління.
2. Рівень менеджменту.
3. Фірмова культура.

Наступний, третій блок – “Маркетинг”, передбачає дослідження:

1. Ринку, товару та каналів збуту.
2. Комунікаційні зв'язки, інформація та реклама.
3. Маркетингові плани і програми.

І останній, четвертий блок, “Фінанси” представляє собою аналіз фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності, ефективності, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності та інших.

Даний перелік показників повинен задовольняти наступні вимоги: показники повинні як можна повніше охопити усі боки виробничо-господарської, фінансової та інших видів діяльності підприємства; процес збору показників повинен бути простим; дублювання показників не допускається.

У основі розрахунку кінцевої рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств по кожному показнику з чотирьох, вище приведених, розділів системи показників з умовним еталонним підприємством або з підприємством, що має найкращий результат. Таким чином, базою для отримання рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні уяви експертів, що притаманно більшості методик оцінки, а найбільш високі результати, які були досягнуті в реальній конкурентній боротьбі з усієї сукупності об'єктів, що порівнюються.

Література: 1. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія. – К. ГРОТ, 2004. – 200 с. 2. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир.: ПП "Рута", 2003. – 680 с. 3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навчальний посібник. – Київ: Центр навч літератури, 2005. – 352 с.

Польова Т.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та статистики
*Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків, Україна*

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ, СТАНУ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На етапі інтеграції економіки України до світового економічного простору суб'єкти прагнуть одержати релевантну інформацію про стан і використання основних засобів, які відіграють важливу роль у господарському процесі і мають значну питому вагу в загальній вартості майна. Дискусійний характер багатьох теоретичних положень, необхідність практичного вирішення комплексу теоретичних і методичних проблем оцінки, контролю і аналізу основних засобів зумовили актуальність дослідження особливо в умовах інтеграції економіки України до світового економічного простору.

Метою дослідження є вивчення сучасних проблем і визначення особливостей оцінки та аналізу стану і ефективності використання основних засобів суб'єктів господарювання.

Зважаючи на роль та місце основних засобів у діяльності підприємств та економіки країни, в науковій літературі приділено багато уваги їх економічній сутності, взаємозв'язку цієї категорії з основним капіталом та основними фондами [1-2]. Так, для основних фондів особливе значення має натурально-речова форма засобів праці, а основні засоби – це їх обчислення у вартісному виразі. У Балансі ж підприємств відображають лише показники, що виражені у грошовому вимірнику, а не у натуральному виразі.

Розвиток ринкових відносин суттєво змінив мету облікової оцінки основних засобів. Вартість відображення їх у Балансі має сприяти виміру майбутніх економічних вигід. Тому одним з основних завдань облікової практики виступає удосконалення механізму оцінки основних засобів. Останніми роками у вітчизняній обліковій науці існує два напрями оцінки основних засобів. Прибічники першого напрямку вважають, що основна мета балансу – отримання реальної інформації про майновий стан підприємства із застосуванням оцінки, яка відповідає сучасним умовам на підставі інформації про вартість активів за ринковими цінами. Прибічники другого напрямку вважають, що правильною є оцінка основних засобів лише за історичною або первісною вартістю. Проте серед практиків існує думка, що при оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів застосування первісної вартості може призвести до негативних наслідків [3]. Через неправильну оцінку виникає неточне обчислення сум зносу, перекручування значень показників ефективності використання та прибутку. Тому основні засоби слід періодично переоцінювати за ринковою вартістю. Переоцінка із врахуванням інфляційних процесів та впливу науково-технічного прогресу забезпечує правильне відображення основних засобів в обліку і звітності, вносить необхідну однорідність.

Зазначимо, що такі важливі показники діяльності як капіталовіддача, рентабельність, коефіцієнти маневреності та автономії залежать від зміни вартості основних засобів. Тому головне завдання полягає у виборі такої стратегії переоцінки

основних засобів, яка сприятиме позитивній сукупній зміні більшості показників ефективності діяльності та поліпшенню фінансового стану підприємства.

У 2011 році наказом Міністерства України було внесено зміни до п. 14 П(С)БО 7. Завдяки цьому підприємства отримали право збільшити первісну (переоцінену) вартість основних засобів на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням та ремонтом об'єкта, визначену у порядку, встановленому податковим законодавством. Проте ми вбачаємо недолік у нормах п. 14, бо запропонований підхід вирішує проблему лише на перший погляд. Проте в результаті може призвести до перекручення даних фінансової звітності через необґрунтовану зміну вартості об'єктів (коли «істотні поліпшення», що проводяться у першу чергу, – такі як добудова, дообладнання, модернізація – осідатимуть у витратах, а поточні ремонти «з підтримання в робочому стані», навпаки, необґрунтовано збільшуватимуть вартість основних засобів), що не відповідатиме потребам користувачів фінансової звітності. Враховуючи це доцільно вилучити з п. 14 П(С)БО 7 відповідне речення про збільшення вартості основних засобів на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням і ремонтом, визначену у порядку, встановленому податковим законодавством.

Одним з найважливіших параметрів процесу відтворення основних засобів є амортизація. Національна і міжнародна облікові практики містять деякі відмінності у методиці нарахування амортизації. Так, міжнародні стандарти не містять вичерпного переліку методів амортизації основних засобів, проте в них зазначено, що головне, щоб використовуваний метод відображав схему за якої підприємство споживає економічну вигоду, отриману від активу [4]. Також особливістю є те, що обліковуючи основні засоби, що продовжують приносити економічні вигоди, з нульовою залишковою вартістю, вітчизняні підприємства відповідно до міжнародних стандартів роблять суттєву помилку у веденні їх обліку. В такому випадку підприємству слід змінити метод амортизації або строк корисного використання об'єкта основного засобу.

На сучасному етапі розвитку важливого значення також набувають питання раціональності застосування та збереження необоротних матеріальних активів. Незважаючи на значну кількість наукових праць присвячену питанням аналізу основних засобів, проблема ефективності їх використання і досі недостатньо вивчена та обґрунтована економістами, тому потребує подальшого дослідження. Також під час аналізу важливим є виявлення, вивчення і мобілізація резервів поліпшення якісного складу основних засобів.

Ефективність функціонування основних засобів підприємств відображається показниками раціональності і результативності їх використання. Так, узагальнюючими показниками раціональності використання є фондвіддача і фондомісткість, результативності – рентабельність основних засобів, а загального рівня ефективності – інтегральний показник використання основних засобів. Також для торговельних підприємств доцільно розраховувати поодинокі показники ефективності використання площі підприємства та складських приміщень (щільність роздрібної мережі, рівень спеціалізації роздрібної торговельної мережі, співвідношення торгової і неторгової площі магазину, раціональність розміщення обладнання, необхідна площа зберігання, норма площі зберігання, рівень відповідності складських приміщень, коефіцієнт корисної площі складу, коефіцієнт використання корисного обсягу складу).

Відстеження значень вищеприказаних показників, а також виявлення і усунення дії чинників, що погіршують результативність використання необоротних матеріальних активів дозволять підприємствам підвищити ефективність управління формуванням і використанням основних засобів для досягнення максимальної економічної вигоди.

Отже, на сьогодні дуже актуальними є пропозиції і рекомендації, що дозволять суб'єктам господарювання здійснювати оцінку основних засобів, виходячи з мети управління; здійснювати ефективну амортизаційну політику щодо цього виду ресурсів; покращити контроль за наявністю і ефективністю використання основних засобів.

Література: 1. Черненко С.К. Природа основних фондів : монографія / С. К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 с. 2. Зінкевич О. Сутнісна характеристика основних засобів [Електронний ресурс] / О. Зінкевич. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_12_16_lutsk/sekcija_6_2014_12_16/sutnisna_karakteristika_osnovnih_zasobiv/79-1-0-1190. 3. Федорчук У. Проблеми обліку основних засобів на підприємствах [Електронний ресурс] / У. Федорчук. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2013_12_19_20_kampodilsk/problemi_obliku_osnovnih_zasobiv_na_pidpriemstvakh/48-1-0-855. 4. Дерун І.А. Удосконалення бухгалтерського обліку основних засобів на основі його гармонізації / І.А. Дерун // Вісник Житомирського державного технологічного університету: Економічні науки. – 2009. – №4(50) – С. 40-42.

Бутенко В. В.

кандидат економічних наук, старший
викладач кафедри економіки та
моделювання ринкових відносин

Трофім К.Ю.

студентка 3 курсу, напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час стабільність економіки неможлива без фінансової стійкості підприємства. У зв'язку з цим питання оцінки фінансової стійкості в умовах різко загострилася, кризи неплатежів виходять на одне з перших місць в області управління фінансами українських підприємств. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства.

Все вище назване обумовлює актуальність оцінки та аналізу фінансової стійкості і платоспроможності кожного господарюючого суб'єкта.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів управління фінансовою стійкістю та платоспроможністю підприємства.

Платоспроможність відображає здатність господарюючого суб'єкта платити за своїми боргами і зобов'язаннями в даний конкретний період часу.

Вважається, що, якщо підприємство не може відповідати за своїми зобов'язаннями до конкретного терміну, то воно неплатежеспособно. При цьому на основі аналізу визначаються її потенційні можливості і тенденції для покриття боргу, розробляються заходи по уникненню банкрутства [1].

Фінансова стійкість підприємства – це економічна категорія, що виражає таку систему економічних відносин, за яких підприємство формує платоспроможний попит, здатне при збалансованому залучення кредиту забезпечувати за рахунок власних джерел активне інвестування і приріст оборотних коштів, створювати фінансові резерви, брати участь у формуванні бюджету. Платоспроможність виступає зовнішнім проявом фінансової стійкості підприємства і відображає здатність господарюючого суб'єкта платити за своїми боргами і зобов'язаннями в даний конкретний період часу.

Фінансова стійкість як економічна категорія має такі класифікації: залежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, вона поділяється на внутрішню, зовнішню і "успадковану"; розрізняють статичну, динамічну, а також стійкість – опір; в деякій економічній літературі називають цінову (загальну) та фінансову стійкість.[3]

Слід виділити кілька функцій забезпечення фінансової стійкості підприємства: цільову, спонукальну, регулюючу.

Оцінити та проаналізувати фінансову стійкість підприємства можна, застосувавши певну систему показників. Дана система показників класифікується наступним чином: виділені групи показників, що характеризують результат, ефективність, питомі характеристики фінансової стійкості, показники специфіки відтворювального процесу, превентивні показники [2].

Можливо виділення чотирьох типів фінансових ситуацій:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану, що зустрічається вкрай рідко і характеризується позитивним значенням (надлишком) трьох вище перерахованих показників.

2. Нормальна стійкість фінансового стану, що гарантує його платоспроможність.

3. Неустійчеве фінансове становище, пов'язана з порушенням платоспроможності.

4. Кризисний фінансовий стан, при якому загальна величина наявних у підприємства джерел не покриває величину запасів і витрат [1].

Фінансова стійкість підприємства передбачає її здатність успішно підвищуватися під впливом змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Таким чином, фінансова стійкість підприємства зумовлюється впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

З точки зору оцінки фінансової стійкості невідповідність ціни капіталу і показників економічної рентабельності (рентабельності капіталу) може розцінюватися як один з перших симптомів майбутньої фінансової нестійкості і неплатоспроможності підприємства. Якщо ціна капіталу стійко перевищує показники рентабельності, в середньо-і довгостроковій перспективі це призведе до неможливості розплатитися з власниками інвестованого в підприємство капіталу. Хоча в короткостроковому аспекті фінансові менеджери можуть і не помічати особливих проблем з платоспроможністю.

З метою підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю, необхідно щоб на підприємстві спостерігалася оптимальна структура в активах та пасивах. Для розвитку необхідне підвищення його фінансової стійкості та платоспроможності, а також економічного потенціалу, щоб власний капітал завжди знаходився в зоні стійкого зростання, усуваючи тим самим негативний вплив фінансового важеля.

Література: 1. Бикова О.В. Показники грошового потоку в оцінці фінансової стійкості підприємства. // Фінанси. - 2010. 2. Графів А.В. Оцінка фінансово-економічного стану підприємств. // Фінанси. - 2011. 3. Грачов А.В. Організація і управління фінансовою стійкістю // Фінансовий менеджмент. - 2012.

Балуєк І.А.

кандидат юридичних наук, доцент кафедри правового регулювання економіки
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ

Підприємства створюються для задоволення індивідуальних та суспільних потреб, як основна ланка економіки вони здійснюють діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг у всіх її сферах. Належне функціонування підприємств розглядається як один із важливих напрямів розвитку економіки України та зростання добробуту її громадян. Діяльність підприємств супроводжується виникненням широкого кола організаційних, технологічних,

фінансових та інших різноманітних питань. Правове регулювання управління підприємством сприяє швидшому та досконалішому вирішенню таких питань. Засади правового регулювання функціонування підприємств оформлені у Цивільному та Господарському кодексах України. Нормами зазначених кодексів підприємство визначається подвійно: по-перше, як об'єкт правовідносин, тобто підприємство є єдиним майновим комплексом (нерухомістю), що використовується для здійснення підприємницької діяльності, до складу якого входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировину, продукцію, права вимоги, борги, а також право на торговельну марку або інше позначення та інші права, може бути об'єктом купівлі-продажу та інших правочинів. По-друге, підприємство визнається суб'єктом правовідносин, при цьому воно може бути створено у будь-якій організаційній формі, не забороненій законом. Методологічна неузгодженість норм базових нормативно-правових актів про підприємство викликає певні труднощі та може створювати проблеми для власників підприємств, особливо в управлінні ними, та при зміні власника, але не позбавляє права на функціонування підприємства.

Метою дослідження є теоретико-правовий аналіз організаційних форм підприємств. На підставі узагальнення правових засад організації та управління підприємством потребує з'ясування взаємозалежності між управлінням і організаційно-правовою формою.

Сукупність підприємств та їх об'єднань утворює економічну систему держави. Підприємство – це первинна організаційна ланка економіки, складна соціально-економічна система, яка об'єднує капітал та людей відповідно до організаційно-правової форми. По-перше, першооснову підприємства складає її колектив. Колектив як група людей, організаційно відокремлена у складі суспільства, асимілює суспільні, групові та індивідуальні інтереси. Функціонування підприємства забезпечують люди (власники і наймані працівники), які виконують управлінські та інші функції залежно від господарської діяльності підприємства. По-друге, майно підприємства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. По-третє, підприємство створюється в певній організаційно-правовій формі, яка передбачена законодавством або не заборонена ним.

Згідно зі ст. 62 Господарського кодексу України підприємство створюється його власником для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законами, який діє на основі статуту або іншого установчого документа. Підприємство є юридичною особою та не може мати у своєму складі інших юридичних осіб. У випадках існування залежності від іншого підприємства перше підприємство визнається дочірнім. За необхідності підприємство має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи. Такі відокремлені підрозділи не мають статусу юридичної особи і діють на основі положення про них, затвердженого підприємством. Своєю господарською діяльністю підприємства мають право об'єднувати на умовах і в порядку, встановлених законами. Утворюючи господарські об'єднання, підприємства залишаються самостійними юридичними особами.

Різнманітність підприємств та багатоаспектність сфери їх функціонування зумовлює особливості управління підприємствами окремих видів діяльності та організаційно-правових форм підприємств. Нормами Господарського кодексу України сформульовано, що залежно від форм власності можуть діяти: приватне, колективної власності, комунальне, державне, засноване на змішаній формі власності, з іноземними інвестиціями, іноземне підприємства. Найбільш узагальненим критерієм розмежування видів управління підприємством є їх поділ на унітарні та корпоративні. Залежно від способу утворення та формування статутного капіталу в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні. Унітарне підприємство створюється одним засновником, який формує статутний капітал, не поділений на частки (паї),

затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійних організацій або на приватній власності засновника. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Суб'єктами управління у підприємстві виступають його власники: фізичні й юридичні особи, територіальні громади, держава або уповноважені ними органи. Власник (власники) або уповноважений ним орган визначає організаційну структуру підприємства, встановлює чисельність працівників і штатний розпис. Незалежно від виду діяльності підприємство може складатися з функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо), залежно від потреб господарської діяльності — також з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо).

Управління унітарного та корпоративного підприємств відрізняється з позицій організаційно-структурного аспекту. Для керівництва унітарним підприємством власник (власники) або уповноважений ним орган призначає (обирає) керівника підприємства. Керівник підприємства формує адміністрацію підприємства і вирішує різноманітні питання діяльності підприємства. В корпоративному підприємстві більш складна система управління. Вищий орган управління підприємством – загальні збори власників – здійснює стратегічне управління: визначає основні напрями діяльності, формує його органи, вирішує інші питання організаційного та найважливіші питання виробничого характеру. Тактику управління організаційними справами підприємства визначають його правління або голова. Управління повсякденною організацією поточної діяльності підприємства здійснюють голова правління або виконавчий директор та інші посадові особи.

Згідно зі ст. 65 Господарського кодексу України управління підприємством здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і участі в управлінні трудового колективу. Варто звернути увагу на те, що участь трудового колективу в управлінні підприємством на цей час малоімовірна. Власник здійснює свої права щодо управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи відповідно до статуту. Повноваження трудового колективу щодо його участі в управлінні підприємством також встановлюються статутом. Статут затверджується власником підприємства, власник самостійно визначає участь трудового колективу в управлінні. Зазвичай трудовий колектив підприємств складають наймані працівники. а на підприємствах, які використовують найману працю, відносини між власником (уповноваженим ним органом) і трудовим колективом (уповноваженим ним органом) мають бути зафіксовані в колективному договорі, яким регулюються виробничі, трудові та соціальні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства. Чинне трудове законодавство зобов'язує власника, який використовує найману працю, забезпечити умови реалізації права на труд не нижче, ніж гарантовані законодавством (наприклад, оплата, відпочинок, соціальне страхування тощо). Участь в управлінні підприємством трудового колективу в чинному законодавстві задекларована, але не гарантована, тож межі такої участі визначає сам власник.

Отже, в унітарних та корпоративних підприємства власник (власники) може затверджувати установчі документи підприємства і формувати органи управління та

контролювати їх діяльність, може безпосередньо управляти або брати трудову участь у власному підприємстві, або доручати (залучати) іншим особам. Винятком є виробничий кооператив, який як організаційно-правова форма діяльності утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у його діяльності. Тобто членом виробничого кооперативу може бути лише фізична особа, яка є його співвласником (володіє часткою майна – паєм і здійснює управління) та обов'язково бере трудову участь у його діяльності. У виробничому кооперативі його члени (власники) складають його трудовий колектив та здійснюють управління ним.

Захарченко Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

Полосьмак Р.А.

студентка 5 курсу, напрям
підготовки «Фінанси і кредит»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Становлення банківського маркетингу в Україні розпочалося на початку 90-х років ХХ ст. після створення банківської системи. Необхідність застосування маркетингової діяльності у функціонуванні банків зумовлена сучасним станом розвитку банківського сектору в Україні, що характеризується посиленням конкуренції як у сфері залучення грошових коштів, так і у сфері надання банківських послуг.

Подальший розвиток банківської системи та економіки України висуває нові завдання перед наукою та практикою маркетингу банківської сфери. Новими завданнями національної банківської системи стали: стимулювання процесів суспільного відтворення шляхом створення умов сталого зростання валового внутрішнього продукту; розширення асортименту та підвищення якості банківських продуктів; урахування соціальних процесів при формуванні банківської стратегії; удосконалення банківських механізмів створення, збільшення та перерозподілу капіталу; оптимізація регіональної структури банківської системи; підвищення ефективності банківської системи України у світових процесах суспільного відтворення та накопичення капіталу. Вирішення нових завдань шляхом простого застосування принципів маркетингу у банківській справі стало неможливим. Виникла потреба формування маркетингового підходу до ринку банківських продуктів з урахуванням банківської специфіки формування та функціонування капіталу, яка базується на регіональній природі мультиплікаційних механізмів формування банківських ресурсів. Саме це відокремиле маркетинг у банках як особливий напрям маркетингу, що доповнює загальну теорію і практику маркетингу специфічними особливостями та підходами до ринку банківських продуктів [1, с. 34].

Банківський маркетинг трактується як система управління банківською діяльністю в рамках загальної ідеології маркетингу, той же маркетинг, але з урахуванням особливостей ринку банківських послуг і продуктів. Так, Е.А. Уткін вважає, що банківський маркетинг можна визначити як пошук і використання банком найбільш вигідних ринків банківських продуктів з урахуванням реальних потреб клієнтури [7, с. 60].

У роботі Л.Ф. Романенко банківський маркетинг представлений як «методологія формування політики, стратегії і тактики банку, що дає можливість ефективно задовольняти потреби і вирішувати проблеми клієнтів завдяки реалізації на ринку банківських продуктів, управління активами і пасивами, доходами і

витратами, ризиком, ліквідністю, враховуючи при цьому інтереси всіх учасників суспільного виробництва» [6, с. 46].

Маркетинговий підхід використовується у банківській справі для сегментування ринку банківських продуктів за наступними ознаками:

- за видами банківських продуктів та їх параметрами;
- за групами споживачів банківських продуктів;
- за основними конкурентами.

Для банківського маркетингу особливу роль відіграє сегментація ринку за видами банківських продуктів та їх характеристиками. Аналіз і сегментація ринку банківських продуктів відіграють суттєву роль для просування нових продуктів та утримання вже існуючої частки ринку комерційним банком. Аналіз банківського ринку повинен враховувати специфіку банківських механізмів формування та функціонування капіталу, існування мультиплікаційного ефекту в процесі кредитування, його впливу на банківські прибутки тощо [3].

Важлива особливість банківського маркетингу в Україні пов'язана з тим, що діяльність банків активно регулюється зі сторони держави. Крім спеціальних законів, існує ряд обов'язкових нормативів, вказівок, спрямованих на забезпечення ліквідності кредитних установ. Це призводить до обмеження в самостійності рішень, які приймаються, що сприяє необхідності пошуку альтернативних рішень для забезпечення ліквідності банків в умовах кон'юнктури грошового ринку, яка постійно змінюється.

В основу маркетингової діяльності українських банків закладено використання зарубіжного досвіду. Як показала практика, поки що українська модель маркетингу досить примітивна, оскільки вона не пов'язана зі значним і глибоким вивченням ринку. Більшість банків, включаючи й ті, які йдуть шляхом універсалізації діяльності, в кращому випадку проводять найпростішу відсоткову політику, орієнтуючись на ставки кількох найбільших банків. Принадність своєї пропозиції вони підвищують завдяки безпосередньому підняттю відсотків (тобто ведуть політику "лідера ціни"). На сьогодні прогресивною може вважатися політика "лідера якості", іншими словами, перспективніше робити ставку на розмаїтість пропонованих послуг, каналів збуту, комплексне обслуговування клієнтів.

В Україні розвиток маркетингу в промисловості та у сфері банківських послуг відбувався одночасно і в дуже складних кризових умовах, що характеризується відсутністю досвіду, методологічних розробок, кваліфікованих спеціалістів та інформаційного середовища [2].

Головними факторами, що викликають необхідність застосування маркетингової діяльності в банках, є наступні:

- посилення конкуренції у банківській системі як у сфері залучення засобів, так і в сфері надання кредитних послуг. Конкуренція у банківській сфері відрізняється розвиненістю форм та інтенсивністю, відсутністю вхідних бар'єрів і патентних обмежень;
- обмеження цінової конкуренції на ринку банківських продуктів, що пов'язані з державним регулюванням;
- розвиток інформаційних технологій і засобів комунікацій на базі сучасної техніки, що призвело до розширення територіальної сфери діяльності фінансово-кредитних інститутів;
- диверсифікація банківської індустрії. Розширення спектра банківських продуктів, застосування небанківських методів позички грошових коштів;
- інтернаціоналізація економічних процесів, що супроводжується проникненням банків на закордонні ринки та їх конкуренцією з місцевими банками, глобалізація банківської конкуренції. Основними завданнями маркетингу в банку виявляються;
- забезпечення рентабельної роботи банку в умовах грошового ринку, що постійно змінюються;
- гарантування ліквідності банку з метою дотримання інтересів кредиторів і вкладників, підтримки іміджу банку серед населення;
- максимальне задоволення запитів клієнтів щодо обсягу, структури та якості

послуг, які здійснює банк. Це створює умови для стабільних ділових відносин;

- комплексне вирішення комерційних, організаційних і соціальних проблем колективу банку [5].

Таким чином, сьогодні банківський маркетинг розуміється переважно як пошук і використання банком найбільш вигідних ринків банківських продуктів із урахуванням потреб клієнтури. Це передбачає чітку постановку цілей банку, формування шляхів і способів їхнього досягнення й розробку конкретних заходів для реалізації планів.

Література: 1. Брітченко, І.Г. Маркетинг у банках [Електронний ресурс] : навч. посіб. / І. Г. Брітченко, М. І. Белявцев, Н. М. Тягунова Під. ред. проф. І.Г.Брітченко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 345с. 2. Вовчак, О.Д. Банківська справа [Текст]: навч. посіб. / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин. – Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 560с. 3. Ковальчук С.В. Маркетинг у банку [Текст]: курс лекцій / С. В. Ковальчук. – Хмельницький: ХНУ, 2005. – 198с. 4. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О.Лютий, О.О.Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 776 с. 5. Новикова І.В. Банківський маркетинг і його роль у розвитку ринкової економіки [Текст]: навч. посіб. / І.В. Новикова. – К.: Видавництво УАЗТ, 2009. – 63 с. 6. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг [Текст]: монографія/ Л.Ф. Романенко. – К.: «Ін Юре», 2001. – 484 с. 7. Уткин Э.А. Банковский маркетинг [Текст]: учеб. пособ. / Э.А. Уткин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 304 с.



Журавльова Т.О.

кандидат економічних наук,
професор, завідувач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин

Сулакова М.В.

студентка 4 курсу, напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Операції банку з цінними паперами в економічно розвинених країнах світу приносять понад 30 % доходів і є пріоритетним напрямом здійснення інвестицій. В Україні портфель цінних паперів займає, як правило, незначну, порівняно з кредитними операціями, частку в активах банку, а доходи від операцій із цінними паперами складають не більше 5 %. Проте загальна динаміка обсягів операцій банків із цінними паперами є позитивною, вони є важливою складовою диверсифікації активів банку, способом формування власного і поповнення позикового капіталу, перспективним напрямом розвитку банківської діяльності в цілому. Реалізація цього напряму й отримання прибутку від операцій із цінними паперами залежать від низки факторів, у тому числі й від ефективності прийняття управлінських рішень. Результати аналізу інвестиційної діяльності банку, їх своєчасність, точність та повнота є інформаційною основою прийняття управлінських рішень. Проте, як показав аналіз робіт, присвячених аналітичному забезпеченню інвестиційних операцій банків, існує низка невирішених питань, ключовим серед яких можна назвати відсутність комплексного підходу до аналізу операцій банку з цінними паперами [1].

Дослідження Галенко О. М., Ніколенко С. С., Шевченко О. М. та Сича О. Є. в цілому зосереджені на проблемі ефективності цінних паперів, у тому числі методології розрахунку показників прибутковості цінних паперів і ринку в цілому [2].

Отже, невирішеною частиною проблеми якісного та інформативно повного аналізу операцій із цінними паперами є потреба детального вивчення й осмислення механізму забезпечення ефективного функціонування банківських установ у сфері фінансових інвестицій та необхідність вироблення практичних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Метою роботи є наліз операцій із цінними паперами комерційних банків і розробка рекомендацій щодо вдосконалення процесу їх здійснення.

У першу чергу для висвітлення теми необхідно проаналізувати структуру портфеля цінних паперів. Для її аналізу доцільно скористуватися даними форми № 391 "Звіт про стан портфеля цінних паперів" [3] та побудувати аналітичну таблицю (табл. 1).

Таблиця 1. Результати аналізу структури портфеля цінних паперів станом на 31 грудня 2013 і 2014 років

№	Показники	Звітна дата	Усього, тис. грн.	У тому числі		
		Показник		У портфелі на продаж	У портфелі до погашення	Інвестиції в асоційовані компанії
1	Резерв під знецінення цінних паперів	2013	1851	32	1819	-
		Питома вага, %	100	1,73	98,27	-
		2014	4804	2646	2158	-
		Питома вага, %	100	55,08	44,92	-
2	Портфель цінних паперів, усього	2013	617099	529816	35483	518000
		Питома вага, %	100	85,86	5,75	8,39
		2014	441682	308978	44845	87859
		Питома вага, %	100	69,95	10,15	19,89
3	Портфель цінних паперів, за вирахуванням резервів	2013	615248	529784	33664	51800
		Питома вага, %	100	86,11	5,47	8,42
		2014	436878	306332	42687	87859
		Питома вага, %	100	70,12	9,77	20,11

Джерело: запозичено з [3].

Дані табл. 1 дозволяють зробити висновки щодо структури цінного портфеля банку: протягом аналізованого періоду найбільшу питому вагу в портфелі цінних паперів займають цінні папери на продаж – 85,86 та 69,95 % у 2013 та 2014 роках відповідно. Це свідчить про переважання спекулятивних операцій банку порівняно з інвестиційними: навіть якщо об'єднати за обсягами цінні папери у портфелі до погашення та інвестиції в асоційовані й дочірні компанії, то їх сума буде значно меншою, ніж 35 % від загального обсягу операцій [3].

Протягом 2014 року значних змін у структурі портфеля цінних паперів банку не відбулося: спекулятивні операції відіграють провідну роль. Проте значно збільшились обсяги інвестицій у дочірні та асоційовані компанії – з 8,39 % у 2013 році до 19,89 % у 2014 році; також майже вдвічі (з 5,75 до 10,15 %) збільшилась питома вага цінних паперів, що утримуються до терміну погашення.

У 2013 році формування резервів під знецінення цінних паперів відбувалось на 98,27 % через ризикованість цінних паперів у портфелі до погашення, в той час як за своїм обсягом вони складали тільки 5,75 % від загального портфеля цінних паперів. А цінні папери в портфелі банку на продаж вплинули на формування резервів питоною вагою 1,73 %, хоча складали 85,86 % від загальної вартості портфеля цінних паперів. У 2013 році ситуація значно змінилась: резерв під знецінення цінних паперів на продаж складає 55,08 %, а резерв під знецінення цінних паперів до погашення – 44,92 % [1].

Банки, які мають найбільші обсяги торгових цінних паперів, тобто проводять активну інвестиційну політику, представлені установами з іноземним капіталом (Росія, США, Франція). Їх торговельний портфель фінансових інвестицій складає 28 %

від сукупного торгового портфеля банківської системи України [2].

Таким чином, концентрація вкладень як у торгові цінні папери, так в інструменти портфеля на продаж є доволі високою. Дані табл. 2 підтверджують цю тенденцію і щодо сукупних фінансових інвестицій банків. Так, на 10 банків припадає 65 % усіх вкладень у цінні папери, а на три банки (Укрексімбанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк Аваль) – 43,8 % [3].

Таблиця 2. Концентрація інвестицій у цінні папери у банківській системі України станом на 31.12.2014 р.

№ п/п	Банк	Обсяг інвестицій у цінні папери, тис. грн.	Частка в загальному обсязі портфеля цінних паперів України, %	Частка в загальному обсязі активів банків України, %	Частка вкладень у цінні папери в загальних активах, %
1	УКРЕКСІМБАНК	16245741	18,23	1,54	21,63
2	ОЩАДБАНК	13968801	15,68	1,32	18,88
3	РАЙФАЗЕН БАНК АВАЛЬ	88178856	9,89	0,84	17,17
4	ПУМБ	4497169	5,05	0,43	12,90
5	ОТП БАНК	28805208	3,23	0,27	12,64

Джерело: запозичено з [3].

Висока концентрація банківських інвестицій може негативно вплинути на стабільне функціонування фондового ринку в цілому і ринку державних боргових зобов'язань, зокрема у випадку фінансової нестабільності.

Крім того, прослідковується низька диверсифікація портфеля цінних паперів банків України за видами фінансових інструментів – акції та інші форми участі в капіталі складають лише 7,1 %, решта припадає на боргові цінні папери.

Таким чином, характерною рисою інвестиційної політики вітчизняних банків є її недостатня акцентованість щодо диверсифікації портфеля цінних паперів, яка є "класичним" інструментом управління портфельними ризиками. Значний обсяг вкладень у державні цінні папери може негативно вплинути на стійкість банківського сектору в умовах фінансової нестабільності (враховуючи зростання державного боргу). Для розширення та вдосконалення інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів поряд із внутрішньобанківськими заходами щодо управління фінансовими інвестиціями необхідна також активізація розвитку фондового ринку України на основі міжнародної практики та вдосконалення вітчизняного законодавства у цій сфері. Науковим результатом даного дослідження є оцінка портфеля цінних паперів у банківській системі України [2].

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є розробка механізму формування оптимальної структури інвестиційного портфеля банку, враховуючи спектр цінних паперів, що здійснює обіг в Україні.

Література: 1. Чмутова І. М. Комплексний підхід до аналізу операцій банку з цінними паперами : монографія [Електронний ресурс] / І. М. Чмутова –Режим доступу:<http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon> 2. Галенко О. М. Методи економічного аналізу цінних паперів для формування інвестиційного портфеля на фінансовому ринку України : / О. М. Галенко; Київський національний економічний ун-т. – К., 2014. – 19 с. 3. Попередні підсумки діяльності банків. Архів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/controluk/publish/category?cat_id=66.

Назаркіна Л.І.

старший викладач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,

м. Одеса, Україна

Єфанова С.

студентка 4 курсу, напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ БАНКУ

В сучасних умовах дослідження концептуальних засад формування та реалізації кредитної політики має особливе значення не тільки для банку та банківської системи, а й для економіки країни в цілому. Це обумовлено тим, що робота банку на кредитному ринку пов'язана із появою значної кількості ризиків, які, як правило, стають ключовим елементом кризи банку.

Дослідженням питань щодо механізму формування і реалізації кредитної політики займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Я.Я. Благодир, Ю.П. Бичко, А.В. Бричкіна, І.В. Меркулова, Л.О. Гаряги, В.В. Галастюка, А.О. Єпіфанова, О.А. Криклій, О.П. Ковальова, О.І. Лаврушин, Р. Р. Коцовська, О.В. Пернарівського, Л.О. Примостка, Л.Я. Слобода тощо.

Мета - дослідження ключових елементів процесу формування та реалізації кредитної політики банку.

Діяльність банків завжди пов'язана із ризиками, виникнення яких супроводжується втратами банку, переважно фінансового характеру. Найбільш небезпечним ризиком для банку прийнято вважати кредитний, що створює передумови для побудови ефективного механізму мінімізації та протидії даному виду ризику. Підґрунтям для мінімізації кредитного ризику вважається розробка нормативних актів, внутрішніх положень, що регламентують діяльність банку на кредитному ринку. Одним з ключових документів є кредитна політика банку, що необхідна для ефективного функціонування банку. Розглядаючи мету кредитної політики, варто зазначити, що єдиної думки вчені не досягають. Так, Н.І. Антипова визначає її як «досягнення комерційного зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності якості кредитного портфеля банку» [1]. В свою чергу, доволі широко розуміє мету формування кредитної політики Карбівничий, І. В. який зазначає, «Кредитна політика розробляється для допущення тільки такого характеру ризику, що дозволяє забезпечувати високу якість активів, постійний необхідний рівень прибутковості; створення високопрофесійного кадрового складу, що забезпечують високу якість кредитного портфеля банку» [2]. Козьменко, С. М. зазначає, що метою кредитної політики є «забезпечення ліквідності, формування якісного кредитного портфеля, ефективне розміщення ресурсів і отримання прибутку» [3]. На думку Г.С.Панової, розробка кредитної політики необхідна для «...створення умов для ефективного розміщення залучених коштів, забезпечення стабільного зростання прибутку банку» [4]. Примостка, Л. О. зазначає, що метою кредитної політики є «забезпечення ліквідності, формування якісного кредитного портфеля банку» [5].

Проаналізувавши різні підходи вчених щодо питання необхідності формування кредитної політики, можна прийти до висновку, що метою формування кредитної політики є мінімізація основних ризиків (непрямий валютний, процентний, операційний ризик і ризик ліквідності) у ході ефективного розміщення кредитних ресурсів для максимізації доходу від кредитних операцій в умовах активного розвитку банку за пріоритетними напрямками.

Механізм формування та реалізації кредитної політики доцільне розглядати в призмі етапів даного явища. Першим етапом та елементом формування кредитної політики можна вважати постановку загальної стратегії банку. Сформувавши загальну мету діяльності банку, варто виділити ключові можливості та загрози, що

генеруються зовнішнім середовищем для їх подальшої оцінки та аналізу. Аналіз зовнішнього середовища діяльності банку проводять на основі SWOT-аналізу. За його допомогою оцінюється стратегічна реакція банку на очікувані зміни зовнішнього середовища (успішність діяльності банку, з врахуванням можливих загроз і можливостей) за допомогою наявних та запланованих ресурсів. Після проведеного аналізу на другому етапі здійснюється остаточне визначення цілей кредитної політики банку та варіантів їх досягнення, що слугує основою формування кредитної стратегії, під якою варто розуміти деталізовану сукупність рішень із забезпечення досягнення цілей кредитної політики банку з врахуванням впливу зовнішніх факторів. Визначивши стратегічні цілі та окресливши тактичні, кредитний комітет розробляє власне кредитну політику, інструкції та правила, за допомогою яких співробітники банку виконують свої обов'язки згідно затвердженої кредитної політики. Розробкою кредитної політики банку як правило займається кредитний комітет банку. Процес формування кредитної політики завершується поданням його правлінню банку для затвердження та підписання. Процес створення кредитної політики передбачає розробку меморандуму з кредитної політики, який має забезпечити досягнення стратегічних цілей банківської діяльності у галузі кредитування. На третьому етапі в рамках розробленої кредитної політики банку здійснюється розробка основних параметрів організації кредитного процесу:

- визначення повноважень у сфері прийняття рішень щодо надання кредитів;
- розподіл обов'язків з передачі прав та надання інформації в рамках бізнес процесів кредитування;
- встановлення вимог до перевірки, оцінювання та прийняття рішень за кредитними заявками клієнтів;
- створення стандартів оцінки кредитоспроможності позичальників.

На наступному етапі формується механізм контролю за реалізацією кредитної політики банку, що передбачає сукупність дій суб'єктів управління, спрямовану на постійне спостереження за факторами, що впливають на можливість реалізації кредитної політики банку для своєчасного визначення відхилень фактичних результатів кредитної діяльності від запланованих і прийняття оперативних управлінських рішень.

На останньому етапі проводиться загальна оцінка ефективності розробленої кредитної політики. Таким чином, технологія формування кредитної політики банку це дуже складний та комплексний процес, який включає в себе формування стратегічних та тактичних цілей банку в цілому та цілей кредитної політики, зокрема, аналіз зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу банку, створення внутрішніх документів, які регламентують роботу банку з кредитування. Всі етапи формування та реалізації кредитної політики тісно взаємопов'язані між собою та входять до загального механізму формування та реалізації кредитної політики.

Таким чином, кредитна політика виступає одним із найважливіших інструментів запобігання ризикам, з якими стикається банк. Так, досліджуючи сутність поняття «кредитна політика банку», можна висловити, що це структурно-функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (завдань, цілей, принципів, технологій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на кредитному ринку.

Література: 1. Банковский портфель – 3 : Кн. менеджера по кредитам. Кн. менеджера по расчетам. Кн. менеджера по фондовым и трастовым операциям. Кн. банк бухгалтера и аудитора / [О. Н. Антипова [и др.] ; отв. ред. : Ю. И. Коробов, Ю. Б. Рубин, В. И. Солдаткин] ; Промстройбанк России, Моск. междунар. ун-т бизнеса и информ. технологий, Ассоц. экон. вузов. – М. : Соминтэк, 2009. – 750 с. 2. Карбівничий, І. В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку [Електронний ресурс] / І. В. Карбівничий. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4550/1/МВК_2006_55.pdf. 3. Козьменко, С. М. Стратегічний менеджмент банку [Текст] :

навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2012. – 734 с. – ISBN 978-966-695-176-5. 4. Панова, Г. С. Кредитная политика коммерческого банка [Текст] / Г. С. Панова. – М. : ДИС, 2004. – 356 с. – ISBN 966-624-011-2. 5. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. – ISBN 978-966-96938-5-3.

Добрянська Н.А.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії і
економіки підприємства

Маціховський В.В.

магістр 6 курсу,
спеціальності «Облік і аудит»

*Одеський державний аграрний університет,
м. Одеса, Україна*

ПОНЯТТЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки на підприємстві постійно здійснюються фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами та організаціями, працівниками підприємства й окремими особами. Ці взаємовідносини засновані різними грошовими розрахунками у процесі виробництва, обігу та розподілу продукції.

Роль і значення обліку грошових коштів особливо підвищилися з розширенням міжнародних економічних відносин України та прийняттям владою відповідних законів та положень.

Дослідженню питань аналізу грошових коштів і грошових потоків у ринкових умовах присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, С.Ф. Голова, Н.Г. Горицької, О.М. Губачової, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Н.М. Малюги, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, В.О. Озерана, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Б. Коласса, М.Р. Метью, В.В. Палія, Я.В. Соколова та інших.

Водночас, у вітчизняному доробку бракує комплексних досліджень методик обліку, аудиту, аналізу та управління грошовими коштами, націлених на їх удосконалення, формування нових підходів до аналітичного забезпечення управління. Розв'язання комплексу зазначених проблем визначає актуальність даної роботи.

Метою даної роботи є обґрунтування теоретико-методичних основ щодо аналізу та вдосконалення обліку і аудиту грошових коштів в сільськогосподарських підприємствах.

В різноманітних літературних джерелах існують різні підходи щодо визначення поняття „грошові кошти”. З макроекономічних позицій Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. [1] розглядають грошові кошти як засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення.

Пушкар М.С. [2] розглядає грошові кошти як грошові знаки національної і іноземної валюти які є платіжними засобами.

В першу чергу, розглянемо трактування поняття “грошові кошти” в нормативних документах (табл. 1).

Отже, усі визначення поняття “грошові кошти”, що наведені в нормативних документах сформульовані таким чином, що лише перераховують складові даного поняття. Так, згідно з нормативними документами до грошових коштів слід відносити готівку, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Таке формулювання є досить недосконалим та потребує уточнення.

Дослідження інших літературних джерел [3] дозволяють зробити висновки, що грошові кошти необхідні для забезпечення господарської діяльності підприємства кошти, що зберігаються в касі або на рахунках в банку.

Таблиця 1. Визначення поняття “грошові кошти” в нормативних документах

Джерело	Визначення
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до подання фінансової звітності”	Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання
Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті ”	Грошові кошти – виступають як в готівковій, так і в безготівковій формах (перебувають на банківському рахунку і їхній обіг регулюється зобов'язальним правом), можуть бути як національною так і іноземною валютою
Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземних валютах	Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банку та депозити до запитання
Інструкція №146 “Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті”	Грошові кошти – готівкові кошти в касі та міжбанківські депозити до запитання

З позицій Савицької Г.В. [4] наводить наступне визначення: грошові кошти - це кошти, що зберігаються в касі або на рахунках в банку. Грошові кошти, що знаходяться на рахунках в банку, не приносять доходу, їх потрібно мати в наявності на рівні безпечного мінімуму. Науковці-фінансисти визначають грошові кошти складовими оборотних активів, їх обсяги, шляхи надходження та вибуття залежать в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету тощо.

Отже автори по різному підходять до визначення грошових коштів. Проте в усіх визначеннях зустрічається визначення матеріальної основи готівкових коштів – „гроші”, „кошти”, „знаки”, „засоби” і місце зберігання – на рахунках в банку, в касі підприємства.

При цьому в економічній літературі поняття „грошові кошти” трактується як засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення.

В підручниках з фінансів поняття „грошові кошти” визначається як найбільш ліквідні активи підприємства.

В економічній літературі існує багато визначень, поняття „гроші”, які значно відрізняються одне від одного.

Поняття „грошові кошти” в економічній літературі майже не зустрічається, більш поширене поняття „гроші”.

З проведеного дослідження сутності грошових коштів можна вивести таке їх визначення. Грошові кошти – це найбільш ліквідні активи підприємства, що складаються з готівки, коштів на рахунках в банку та інші еквіваленти.

Доцільним буде порівняти національні стандарти з міжнародними, зокрема НП(С)БО 1 [5] та МСБО 7 [6], визначити їх спільні та відмінні риси, щоб дослідити, які зміни ще не були впровадженні в Україні.

Відмінною рисою цих положень є різне трактування поняття “грошові кошти”. За НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Згідно з МСБО 7 “Звіт про рух грошових коштів” грошові кошти складаються з готівки в касі та депозитів до запитання. Крім цього, в МСБО 7 постійно застосовується термін “грошові потоки”, а у національних стандартах – “рух грошових коштів”, хоча за тлумаченням ці поняття тотожні. Також відмінним є те, що в Україні форма Звіту про рух грошових коштів є затвердженою у національних стандартах і є обов'язковою для застосування всіма підприємствами (крім банків і бюджетних установ), а МСБО 7 дає лише загальне уявлення про форму такого звіту.

Звіт, як і раніше, складається із трьох розділів:

1) Рух коштів у результаті операційної діяльності.

НП(С)БО 1 визначає, що операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не вважаються інвестиційною чи фінансовою діяльністю. А основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечують основну частку його доходу [5].

Саме цей розділ й відрізняє два види Звітів про рух грошових коштів. Звіт про рух грошових коштів за прямим методом розшифровує напрямки надходження та витрачання коштів, а Звіт про рух грошових коштів за непрямим методом показує рух грошових потоків шляхом коригування показника прибутку (збитку) від звичайної діяльності на негрошові операції та статті, які мали вплив на кошти, що обертаються в компанії.

НП(С)БО 1 та МСБО 7 дозволяють використовувати прямий та непрямий методи складання звіту про рух грошових потоків.

2) Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності. Відповідно до НП(С)БО 1, інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Виходячи з вище сказаного, фінансові інвестиції короткострокового характеру в МСБО 7, на відміну від НП(С)БО 1, можуть включатися до складу операційної (поточної) діяльності.

3) Рух коштів у результаті фінансової діяльності.

НП(С)БО 1 визначає фінансову діяльність як діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

У МСБО банківські позики, як правило, відносяться до фінансової діяльності. Проте банківські овердрафти, які підлягають погашенню за вимогою, є невід'ємною частиною управління грошовими коштами суб'єкта господарювання та характеризують операційну діяльність. Тобто банківські овердрафти в МСБО 7 можуть бути представленими у складі операційної діяльності. Відповідно до НП(С)БО 1, будучи банківськими позиками, овердрафти формально підлягають включенню до складу грошового потоку по фінансовій діяльності.

Наступною відмінністю є те, що у Звіті про рух грошових коштів згідно з національними стандартами отримані дивіденди та відсотки відображаються в складі інвестиційної діяльності, а сплачені відсотки та дивіденди – відповідно у складі операційної та фінансової діяльності. А відповідно до міжнародних стандартів сплачені та отримані відсотки та дивіденди можна віднести до фінансової та інвестиційної діяльності.

Допустимою також, згідно з МСБО 7, є класифікація сплачених дивідендів як компонента грошових потоків від операційної діяльності для полегшення оцінки користувачами фінансових звітів здатності суб'єкта господарювання сплачувати дивіденди з грошових потоків від операційної діяльності.

За міжнародними стандартами немає одностайної думки щодо класифікації таких грошових потоків. За національними стандартами сплата податку на прибуток наводиться в складі операційної діяльності у Звіті про рух грошових коштів. Згідно з МСБО 7 грошові потоки, що виникають від податків на прибуток, класифікуються як грошові кошти від операційної діяльності, лише якщо їх не можна конкретно ототожнити з фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Доведення звітності до Міжнародних стандартів дасть змогу аграрним підприємствам інформацію про рух грошових коштів вести у відповідності до законодавчо – нормативної бази та отримувати інформацію щодо вимог сьогодення.

Отже, питання визначення та аналізу грошових коштів підприємства мають досить потужну нормативно-правову базу їх застосування.

Література: 1. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси : навчальний посібник / за заг. ред. Базилевича В. Д. – 2-ге вид. – К. : Атіка, 2004. – 368 с. 2. Пушкар М.С.

Фінансовий облік: Підручник / М.С.Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 6-те вид / Н.М.Ткаченко. – Київ: А.С.К., - 784с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 1999. – 688 с.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73/ Офіційний вісник України. -2013 р. - № 19.- стор. 97. - стаття 665
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів: Міжнародний документ від 01.01.2012: Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11), 2014.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

Калінчак О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії

*Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова,
м. Одеса, Україна*

Ільчишина В.В.

студентка 6 курсу, напряму підготовки
«Економіка підприємства»

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Для стійкого розвитку економіки України в напрямі створення повноцінного конкурентного середовища та розвитку конкурентних відносин велике значення має дослідження поняття конкурентоспроможності. Загалом, конкурентоспроможність – здатність підприємства до реалізації конкурентних переваг, які дають йому змогу ефективно розвиватися порівняно з іншими підприємствами на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Мале підприємництво є одним із провідних секторів ринкової економіки, сприяє розвитку конкурентоспроможності продукції національної економіки, забезпечує зростання валового внутрішнього продукту, насичує внутрішній товарний ринок, розширює сферу зайнятості населення та сприяє економічному розвитку. Отже, мале підприємництво без сумніву є визначним фактором у забезпеченні конкурентоспроможності країни на світовому ринку[1, с.58].

Дослідження питання конкурентоспроможності малих підприємств та її оцінки висвітлені в працях багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: К. Ващенко, З. Варналій, В. Воротін, М. Лапуста, О. Кужель, С. Мочерний, С. Реверчук, Є. Брагіної, Є. Бухвальда, А. Віленського, В. Діярханова, Е. Іорданської, Д. Кузьміна, А. Орлова, М. Рибіної, А. Беррі, М. Леоперота та ін.

В Україні малий бізнес як самостійне соціально-економічне явище розвивається в складних умовах економічного стану і стикається з різними проблемами. Саме оцінка конкурентоспроможності підприємства дасть змогу з'ясувати його сильні та слабкі сторони, а також чинники, які впливають на ставлення покупців до підприємства, і, як результат, на зміну його частки продажу на конкретному товарному ринку.

У ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією з головних, оскільки в ній знаходять концентрований вираз економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і економіки країни в цілому. Управління конкурентоспроможністю – це невід'ємна складова менеджменту малого підприємства, що охоплює всі напрями його діяльності.

Першочерговим пріоритетним завданням розвитку й розширення малого підприємництва на сучасному етапі є вдосконалення законодавчої та нормативної

бази. На сьогодні Україна має велику кількість нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність, зокрема Господарський Кодекс України, Закони України «Про власність», «Про банкрутство», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та ін. Проте відсутність єдності та системності породжує те, що багато правових норм дублюються і переплітаються[2, с. 287].

Ще однією перешкодою на шляху розвитку малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку малого підприємництва.

Низький рівень прийняття рішень у сфері малого бізнесу призводить до некоректного визначення стратегій і пріоритетів, сфер та методів діяльності, цільових ринків і засобів впливу на споживачів, варіантів організації взаємодії з партнерами та власним персоналом. В результаті спостерігається велика кількість збиткових і недіючих підприємств, недостатня розвинутість і ефективність підприємницької діяльності, що, у свою чергу негативно впливає на макрорівневі економічні процеси[3, с. 24].

Отож, до основних проблем підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств України можна віднести:

- ✓ високий рівень монополізації у певних галузях економіки;
- ✓ корупція;
- ✓ тінізація економіки;
- ✓ застарілі технології;
- ✓ низький інноваційний та інвестиційний потенціал;
- ✓ виїзд за кордон кваліфікованих кадрів через несприятливе економічне становище нашої країни та низьку оплату праці;
- ✓ податкова система, яка несприятливо і негативно впливає на конкурентоспроможність[4, с. 284].

Сьогодні в Україні та її регіонах склалася ситуація, коли формування механізмів управління розвитком підприємств малого бізнесу відбувається стихійно за умов відсутності належної координації різних форм, методів, інструментів та інститутів, що його здійснюють. У цьому зв'язку слід відмітити, що специфічним недоліком управління у малому бізнесі, який гальмує його розвиток, є невисокий рівень спеціалізації управлінських функцій. Особливою рисою, яка відрізняє управління малим підприємством від управління великим, є специфіка планування. У діяльності малих підприємств стратегічне планування не відіграє тієї ролі, яку воно має у великих.

Водночас малі підприємства повинні об'єктивно пристосовуватись до потреб великого підприємства, його стратегічних цілей та тактичних планів. Велике значення також має самоорганізація малого підприємництва на базі представницьких об'єднань малих підприємств, їх належна взаємодія з органами державною управління[5, с. 125].

Добитися підвищення конкурентоспроможності неможна без кардинальної зміни всієї економічної системи управління на рівні окремого підприємства, галузі, регіону, всього національного господарства. Для цього необхідне послідовне проведення соціально - економічних перетворень, які приведуть до формування сучасної вискооефективної соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечать всебічне зростання матеріального багатства населення і тим самим до ефективного розвитку малого підприємства.

Основними напрямками підвищення конкурентоспроможності МСБ та вирішення проблем безробіття, низького рівня соціально-економічного розвитку, розвитку інфраструктури та інвестиційно-іноваційних процесів можливе за рахунок виконання наступних завдань:

- удосконалення чинної нормативно-правової бази;
- оптимізація податкового навантаження на підприємства через низький рівень оподаткування та високий рівень прозорості та рівності
- формування інфраструктури підтримки малого підприємництва та розвитку інноваційних малих підприємств;
- розв'язання питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва;
- узгодження дій органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, розробка єдиної системи реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва;
- створення спеціалізованої банківської установи або установи з кредитування малого підприємництва та інші.

Також сприятливими заходами для розвитку малого і середнього бізнесу з боку держави є інформаційне забезпечення та пропагування розвитку ключових стратегічних напрямків розвитку держави[6, с. 24-25].

Отже, на основі вищевикладеного у статті матеріалу, можна зробити висновок, що наразі конкурентоспроможність підприємств вітчизняного малого бізнесу не відповідає основним завданням національної економіки та європейській перспективі України. Управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу переважно не відповідає сучасним вимогам розвиненої ринкової економіки. Підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю малих підприємств вимагає значних зусиль як з боку власників та менеджменту підприємств малого бізнесу, так і з боку державних органів управління, що мають суттєво збільшити підтримку малого бізнесу та створити для його розвитку сприятливі умови. Підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу має стати пріоритетним завданням як бізнесу, так і держави, що мають тісно співпрацювати задля досягнення позитивного результату.

Література: 1. Салига С. Я. Формування стратегічного маркетингу на промислових підприємствах: монографія / С. Я. Салига, І. А. Каладжи. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 148 с. 2. Аналоуі Ф. Стратегічний менеджмент малих і середніх підприємств : підручник / Аналоуі Ф., Карами А. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 400 с. 3. Георгиев Р. Деловые решения как объект исследования и методологии // Проблемы теории и практики управления. - 2006. - № 1. - С. 22-26. 4. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: навчальний посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с. 5. Стратегическое планирование и развитие предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 4. – С. 123-127. 6. Коваленко, Н.В. Вплив підвищення економічної стійкості промислових підприємств на їх конкурентоспроможність в умовах економічної кризи / Н.В. Коваленко // Вісник Запоріж. н. . Ун-ту. Економічні науки. – 2010. - № 2 (6). – С. 22-26

Осинов В.И.

доктор экономических наук, профессор кафедры
экономики и моделирования рыночных отношений
*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,
г. Одесса, Украина*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В формировании оборотных средств, как денежного выражения оборотного капитала, в отличие от формирования основного капитала, имеются существенные особенности. Это объясняется тем, что оборотный капитал принимает участие как на производственной стадии, так и на стадии обращения капитала предприятия, т.е.

оборотные средства должны обеспечивать создание как оборотных производственных фондов (производственные запасы материалов, тары, топлива, запасных частей, комплектующих изделий на предприятии, незавершенное производство, затраты будущих периодов), так и фондов обращения (готовая продукция, средства на расчетном счете, на валютном счете и иных счетах).

Выделяются такие источники формирования оборотных средств предприятия: собственные оборотные средства, т.е. часть собственного капитала предприятия; кредиты банков; кредиторская задолженность; прочие источники (остатки фондов специального назначения, созданных за счет прибыли предприятия, и иных фондов) [1, с. 160-163]. Оборотные средства предприятий в экономике Украины по состоянию на 01.01.1990 года формировались за счет указанных источников в таких долях: собственные оборотные средства – 41,1%, кредиты банков – 26,2%, кредиторы – 11,2%, прочие источники – 21,5%. По состоянию на 01.01.1991 года доли указанных источников равнялись соответственно: 40,3%, 24,1%, 16,8%, 18,8% [2, с. 458]. Эти данные показывают, что в начале 1990-х годов решающую роль в формировании оборотных средств предприятий в экономике Украины выполняли собственные оборотные средства: за их счет формировалось более 40% оборотных средств. Второе место по значимости в формировании оборотных средств предприятий в экономике Украины в начале 1990-х годов занимали кредиты банков: за их счет формировалась четверть (25%) оборотных средств предприятий. Ведущая роль собственных оборотных средств и кредитов банков в формировании оборотных средств предприятий в экономике Украины в начале 1990-х годов обеспечивала надежность и устойчивость в формировании необходимых предприятиям оборотных средств. Этим обеспечивались своевременность и полнота расчетов предприятий с поставщиками сырья, материалов, электроэнергии, а также с работниками предприятий по заработной плате. Поэтому в те годы в экономике Украины отсутствовали неплатежи поставщикам и задолженность работникам предприятий по заработной плате, которые появились в крупных суммах в 1990-е годы и существуют и поныне.

С начала 1990-х годов в Украине начался хронический трансформационный экономический кризис, сопровождавшийся глубоким падением объемов производства во всех отраслях экономики. Условия хозяйственно-финансовой деятельности предприятий резко ухудшились. Так, если в 1990 году число убыточных предприятий в промышленности Украины составляло 2% от общего количества, в строительстве – 2%, а в сельском хозяйстве они отсутствовали [2, с. 454], то в 1990-е и 2000-е годы их доля возросла в десятки раз. Так, в промышленности в 1998 году число убыточных предприятий составляло 54% от общего количества, в 1999 – 52%, в 2000 – 43%, в 2005 – 37%, в 2008 – 39%, в 2009 – 41%. В строительстве соответственно: 48%, 52%, 38%, 34%, 37%, 43%. В сельском хозяйстве: 70%, 84%, 35%, 34%, 28%, 30% [3, с. 71; 4, с. 61].

Вследствие резкого снижения рентабельности предприятий (убыточные предприятия в отдельные годы после 1990 года составляли более половины общего их числа, а в остальные годы – не намного менее 50%) предприятия стали утрачивать собственный капитал, в первую очередь – собственные оборотные средства. В таблице 1 представлены данные о наличии собственных оборотных средств (в процентах к общему объему) в ряде отраслей экономики Украины после 1990 года [составлена по данным: 3, с. 72; 4, с. 64; 5, с. 54-55].

Как свидетельствуют данные табл.1, в большинстве приведенных основных отраслей экономики Украины и в экономике целом в течение 1990-х – 2000-х годов была утрачена способность предприятий формировать оборотные средства за счет собственного капитала. Более того, данные табл. 1 показывают также, что произошла утрата собственного капитала и в части покрытия необоротных активов (основного капитала, основных производственных фондов). Эта утрата в соотношении с оборотными активами составляет очень значительные суммы: в промышленности на 01.01.2013 – 36% по отношению к оборотным активам, на 01.01.2014 – 38%; в строительстве соответственно 42% и 46%; в транспортных отраслях – 51% и 49%; в

оптовой и розничной торговле – 10% и 14%; в целом в экономике Украины – 19% и 22%. В то же время в сельском хозяйстве, как показывают данные табл.1, была восстановлена способность формировать оборотные средства за счет собственного капитала: в 2009 году за счет собственного капитала формировалось на начало года 5% оборотных средств, на конец года – 7%, в 2013 году соответственно 27% и 21 %. Но на большинстве предприятий в экономике Украины, как показывают данные табл.1, собственный капитал потерял способность служить источником формирования оборотных средств.

Таблиця 1. Наличие (+), недостаток (-) собственного капитала для формирования собственных оборотных средств предприятий в ведущих отраслях экономики Украины (%)

№ п.п	Отрасли экономики Украины	Даты					
		01.01.2002	01.01.2003	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2013	01.01.2014
1.	Экономика Украины - всего	-10	-11	-25	-25	-19	-22
2.	Промышленность	-8	-11	-21	-25	-36	-38
3.	Строительство	3	-2	-45	-45	-42	-46
4.	Сельское хозяйство	-1	-4	5	7	27	21
5.	Транспорт	-13	-19	-87	-78	-51	-49
6.	Оптовая и розничная торговля	-11	-9	-15	-15	-10	-14

В то же время, из оставшихся трех источников формирования оборотных средств на предприятиях в экономике Украины (банковских кредитов, кредиторской задолженности, прочих источников) не все сохранили в полной мере способность формировать оборотные средства предприятий. Так, полностью утратил такие возможности второй после собственного капитала источник - банковский кредит. Это обусловилось чрезвычайно высокими банковскими процентами за предоставляемые кредиты, из-за чего банковские кредиты стали недоступными для предприятий. В статистических ежегодниках Украины приведены следующие сведения о процентных ставках по кредитам коммерческих банков: 1992 год – 76%, 1994 – 201,7%, 1995 – 107,1%, 1998 – 55,4%, 1999 – 53,6%, 2000 – 40,3%, 2001 – 31,9%, 2002 – 24,8% [3, с.77].

Вследствие утраты возможности формировать оборотные средства за счет собственного капитала и банковских кредитов у предприятий остался один источник – кредиторская задолженность, т.е. задолженность предприятий по расчетам с поставщиками. В качестве единственного источника оборотных средств предприятия в экономике Украины кредиторская задолженность резко возросла и стала превышать собственный капитал предприятий, о чем свидетельствуют данные таблицы 2 [составлена по данным: 3, с. 72-73; 4, с. 64-65; 5, с.56].

Как показывают данные табл. 2, в экономике Украины в целом доля собственного капитала в пассиве балансов предприятий снизилась с 49,4% на 01.01.2003 г. до 34,2 % на 01.01.2014 г., а доля кредиторской задолженности повысилась с 43,6% до 47,1%. В промышленности доля собственного капитала соответственно понизилась с 54,2% до 38,2%, в строительстве – с 51,8% до 10,8%, в сельском хозяйстве – с 64,4% до 50,9%, в транспортной отрасли – с 71,6% до 49,9%. По всем указанным отраслям произошло повышение доли кредиторской задолженности в пассивах балансов предприятий: в промышленности – с 41,7% до 41,9%, в строительстве – с 41,3% до 57,0%, в сельском хозяйстве – с 27,6% до 35,3%, в транспортной отрасли – с 21,6% до 32,9%. В оптовой и розничной торговле доля кредиторской задолженности в 4-5 раз выше, чем доля собственного капитала (см. табл. 2). Как отмечалось выше, на 01.01.1991 г. доля кредиторской задолженности в оборотных средствах предприятий Украины составляла 16,8%.

Таблиця 2. Удельные веса собственного капитала и кредиторской задолженности в пассиве балансов предприятий в ведущих отраслях экономики Украины (%)

№ п.п.	Отрасли экономики Украины	Удельный вес собственно капитала (на 01.01 года)			Удельный вес кредиторской задолженности (на 01.01 года)		
		2003	2010	2014	2003	2010	2014
1.	Экономика Украины – всего	49,4	34,5	34,2	43,6	46,4	47,1
2.	Промышленность	54,2	37,3	38,2	41,7	44,3	41,9
3.	Строительство	51,7	17,1	10,8	41,3	56,0	57,6
4.	Сельское хозяйство	64,4	48,0	50,9	27,6	34,0	35,3
5.	Транспорт	71,6	55,5	49,9	21,6	23,8	32,9
6.	Оптовая и розничная торговля	11,0	9,0	8,1	81,9	76,5	77,5

Вследствие указанной динамики удельных весов собственного капитала и кредиторской задолженности последняя стала по удельному весу и соответственно по абсолютной величине превышать собственный капитал как в целом в экономике Украины, так и во всех отраслях экономики Украины. Это значит, что предприятия в Украине осуществляют свою хозяйственно-финансовую деятельность, опираясь не на собственный капитал, а на привлеченный, т.е. капитал, находящийся в расчетах. Этим создается ситуация, когда предприятия постоянно находятся в предбанкротном состоянии, несвоевременно осуществляют расчеты с поставщиками и работниками предприятий по оплате труда.

Резкое изменение структуры пассивов балансов предприятий повлекло такое же изменение структуры активов балансов предприятий, т.е. привело к резкому повышению доли в активах балансов предприятий задолженности по расчетам (дебиторской задолженности) и к такому же снижению доли товарно-материальных ценностей. Так, на 01.01.1991 г. доля товарно-материальных ценностей в оборотных средствах предприятий Украины составляла 63,2%, дебиторской задолженности – 5,5% [2, с.458].

Однако по состоянию на 01.01.2003 г. доля товарно-материальных ценностей в оборотных средствах предприятий составляла 21,6%, а дебиторской задолженности – 69,5% [3, с.74,75], по состоянию на 01.01.2010 г. – соответственно 19,9% и 64,3% [4, с. 59,60].

Резкий рост дебиторской задолженности предприятий Украины объясняется задержками возврата налога на добавленную стоимость предприятиям Государственной фискальной службой. Задерживается возмещение НДС даже предприятиям ведущих отраслей экономики. В ноябре 2015 года было обнародовано в прессе Украины [см.: 6], что «крупнейшие предприятия страны могут остановиться из-за невозврата НДС [6, с.4]. В публикации также отмечается, что «сейчас предприятия всего ГМК – под угрозой остановки, и каждое непродуманное действие власти только подталкивает их к этому. Многие работают либо на грани рентабельности, либо с отрицательной рентабельностью только для того, чтобы сохранить рынки сбыта и трудовые коллективы» [6, с.4]. Таким образом, вследствие явно нерациональной системы налогообложения предприятия Украины выступают бесплатными кредиторами государственной фискальной службы, т.е. бюджета государства, вследствие чего резко снижается рентабельность их хозяйственно-финансовой деятельности, происходит утрата их собственного капитала, что угрожает остановкой предприятий, развалом экономики страны.

Литература: 1. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємства: навчальний посібник. – 3-є вид., перераб. і допов. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. - 432 с. 2. Народне господарство Української РСР у 1990 році: Стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; Відп. за випуск В.В. Самченко – К.: Техніка, 1991. – 496 с. 3. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Державний комітет статистики України; За

ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головки. – К.: Видавництво «Консультант», 2003. – 602 с. 4. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. Н.П. Павленко. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с. 5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. О.А. Вишневська. – Київ, 2014. – 533 с. 6. Гор А. Металлургия на грани катастрофы. – Сегодня, 12 ноября 2015.

Язкова Г.В.

старший преподаватель кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО Белорусская сельскохозяйственная академия,
г. Горки, Беларусь

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Требования логистики к организации и управлению материальными потоками с момента изготовления продукции до ее производственного потребления способствуют развитию связей между поставщиками и потребителями продукции.

В интересах улучшения собственных экономических показателей поставщик стремится и к обеспечению интересов партнер–потребитель, и к улучшению условий для развития договорных отношений по поставкам сельскохозяйственной продукции.

Следуя логистическим подходам и развивая горизонтальные хозяйственные связи, сельскохозяйственные организации конкурируют друг с другом в процессе обслуживания потребителей, в повышении качества поставки и доставки продукции с наименьшими затратами.

Методы логистики выступают надежным инструментом для повышения конкурентоспособности на товарных рынках. Важнейшим условием реализации требований логистики является поиск резервов снижения затрат на заготовку, складирование, разгрузку, погрузку и отправку продукции.

Сокращение затрат на транспортно-складские операции во многом определяет выигрыш в конкуренции и лидерство в системе рыночных отношений. Развитие и внедрение механизма логистического управления постоянно связано с привлечением резервов финансовых и всех других видов ресурсов.

От эффективности функционирования всех звеньев логистической системы и достигаемой при этом экономии ресурсов зависит в целом успех экономической реформы, развитие рыночных отношений.

Многообразие логистических операций и услуг позволяет значительно расширить возможности коммерческо-посреднических организаций по обслуживанию предприятий-поставщиков и потребителей продукции.

Существовавшие ранее оптовые базы и организации преобразуются в посреднические организации комплексного обслуживания, которые оказывают предприятиям самые разнообразные логистические услуги.

В сферах производства и обращения применение логистики позволяет:

- снизить запасы на всем пути движения материального потока;
- сократить время прохождения товаров по логистической цепи;
- снизить транспортные расходы;
- сократить затраты ручного труда и расходы на операции с грузом.

Логистика влияет на расходы, связанные с продажей товаров. К таким расходам относят издержки по выполнению заказов, которые включают затраты на их обработку, перевозку, складирование грузов, управление запасами, а также на упаковку грузов.

Поскольку логистика влияет на оборотный капитал через сокращение запасов (это запасы сырья, полуфабрикатов, комплектующих и готовых изделий), то, следовательно, логистическое управление зависит от политики предприятия в отношении уровней запасов, степени контроля и управления этими уровнями.

Одновременно, от политики по закупке сырья и материалов, непосредственно связанных со счетами кредиторов, оказывается влияние на их оборотный капитал.

Следовательно, интеграция управления закупками и управления производством – это составная часть логистической стратегии предприятия, которая в конечном итоге позволяет получить значительный экономический эффект.

Как показали исследования, на предприятиях, где по стадийное расходование запасов соответствует плановым потребностям производства в сырье и материалах, производственные затраты снижаются, а степень использования инвестированного капитала повышается.

Аренда складов, транспортных средств и других элементов логистической системы является для арендатора текущими расходами. Замена основного капитала на текущие расходы достигается привлечением третьих фирм к выполнению операций по складированию и перевозкам, вместо приобретения собственных средств для их осуществления.

Эти возможности могут быть реализованы лишь в том случае, если функционирование логистики в полном объеме ориентировано на рынок. Отсюда следует, что цель логистики выходит за рамки сокращения издержек и увеличения прибыли.

Поэтому на данном этапе концепция конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций заключается в получении конкурентного преимущества за счет предложения дополнительных услуг и повышения их качества.

В дальнейшем, по мере применения данной концепции большинством сельскохозяйственных организаций, снижение издержек вновь может оказаться первоочередным делом, но уже на другой основе.

Следовательно, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций за счет логистики – процесс непрерывный и адаптивный.

В условиях диспаритета цен, низкой покупательной способности хозяйств-потребителей в аграрном секторе этот аспект взаимодействия логистики и маркетинга приобретает особое значение.

Так, неточное определение платежеспособного спроса потребителей порождает нерациональные излишние перевозки продукции, дополнительные затраты на хранение и т. д. Все эти факторы увеличивают издержки обращения и удорожают продукцию для покупателей.

Между тем, по зарубежным данным, применение научно обоснованных методов логистики позволяет снизить уровень издержек обращения на 20%, товарные запасы – на 30-70%, сократить время обращения товаров на 20-50%.

Эффективность логистических методов снижения издержек обращения тем выше, чем более развита конкуренция на рынке между посредническими структурами, поскольку снижение издержек по доставке позволяет снижать уровень конечных цен на товары и тем самым получать преимущества при конкуренции на рынке с другими продавцами.

Поэтому государство должно принимать эффективные антимонопольные меры, позволяющие развивать свободную конкуренцию поставщиков ресурсов на рынке.

Логистика в значительной степени может построить рациональные связи между изготовителями продукции и потребителями, обеспечить эффективную доставку готовой продукции и комплектующих изделий своевременно и с минимальными затратами.

Логистика решает многие задачи, которые являются типовыми для сельскохозяйственных предприятий, посреднических организаций и торгово-закупочных фирм.



Сисенко Л.М.

аспірант кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний технічний
університет сільського господарства ім. Петра Василенка
м. Харків, Україна

ПРИБУТКОВІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ОВОЧІВ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

Прибуток є важливішим результатом господарської діяльності підприємства, основою розширеного відтворення. Від розміру прибутку та рівня прибутковості безпосередньо залежить подальше виробництво продукції, фінансові можливості підприємства. Овочева продукція посідає важливе місце в раціоні людини. Україна має всі ресурсні можливості не лише для самозабезпечення цією продукцією, а й для нарощування її експорту. Та реалізація ресурсного потенціалу виробництва овочів в Україні буде значними чином визначатися рівнем прибутковості їх виробництва. Тривала збитковість виробництва продукції загрожує банкрутством спеціалізованих сільськогосподарських підприємств, якими є підприємства з виробництва овочів закритого ґрунту, та підризом складових продовольчої безпеки. Ефективність виробництва овочів закритого ґрунту в Україні розглядалася в працях О. Приліпки, В. Роганіної, О. Ульянченка та інших [1, 2].

Метою цього дослідження стало виявлення сучасних тенденцій прибутковості виробництва овочів закритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах в Україні.

Прибутковість виробництва продукції овочівництва закритого ґрунту оцінюється на основі абсолютних показників прибутку від реалізації продукції, показників прибутку на 1 т продукції, на 1 м² теплиць, показників рентабельності виробництва та реалізації продукції. Прибутковість виробництва овочів в сільськогосподарських підприємствах в Україні в 2009–2014 рр. була вкрай нестабільною (табл.). У 2010 р. та 2012 р. овочівники, які виробляють продукцію в закритому ґрунті в Україні, одержали збитки. В Харківській області протягом п'яти років (2009 – 2014 рр.) виробництво цієї продукції було збитковим. Обсяги реалізації овочевої продукції сільськогосподарськими підприємствами області в 2014 р. становили 12,1% від обсягу реалізації овочів закритого ґрунту в Україні.

Таблиця 1. Прибуток, собівартість, ціна реалізації та рентабельність виробництва овочів закритого ґрунту в Україні та Харківській області в 2009 – 2014 рр.

Показник	Регіон	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Прибуток, тис. грн.	Україна	23084	-931	71925	-1245	40219	142162
	Харківська обл.	-11662	-7989	-11821	-28580	-1351	1564
Повна собівартість, грн./кг	Україна	5,88	7,45	7,24	8,96	9,01	9,92
	Харківська обл.	7,33	8,09	8,85	11,11	8,77	10,11
Ціна реалізації, грн./кг	Україна	6,05	7,44	7,78	8,95	9,34	11,15
	Харківська обл.	6,48	7,48	8,13	9,19	8,68	10,22
Прибуток, грн./ т	Україна	170	-10	540	-10	330	1230
	Харківська обл.	-850	-610	-720	-1920	-90	110
Рентабельність, %	Україна	2,9	-0,1	7,5	-0,1	3,7	12,4
	Харківська обл.	-11,5	-7,6	-8,1	-17,3	-1,1	1,1

Джерело: складено автором за даними Держстату України [3].

Прибуток від виробництва й реалізації продукції формується безпосередньо під впливом рівнів собівартості продукції та ціни її реалізації. У 2014 р. повна

собівартість овочів закритого ґрунту в Україні була вищою порівняно з 2009 р. на 68,7%, ціна реалізації – на 90,0%. Таке випереджаюче збільшення ціни порівняно із собівартістю в 2014 році позитивно вплинуло на фінансові результати в овочівництві закритого ґрунту, та рентабельність виробництва цієї продукції у сільськогосподарських підприємствах склала 12,4% (1,1% – в підприємствах Харківської області). Але динамічні зміни цін реалізації овочів закритого ґрунту та їх собівартості у різні роки були не односпрямовані, що зумовило коливання рентабельності виробництва та її низький рівень.

Рівень рентабельності виробництва та реалізації овочів закритого ґрунту суттєво відрізняється за областями України. Якщо в Дніпропетровській області цей показник дорівнював у 2014 р. 39,9% (11,4% від обсягу реалізації цієї продукції сільськогосподарськими підприємствами в Україні), в Полтавській – 35,3% (0,7%), Одеській – 19,0% (0,3%), Черкаській – 31,0% (14,2%), то в Київській області – -4,5% (22% від обсягу реалізації овочів закритого ґрунту сільськогосподарськими підприємствами в Україні).

Відзначимо, що рівень рентабельності виробництва овочів закритого ґрунту поступається рентабельності виробництва багатьох інших культур, зокрема рентабельність виробництва насіння соняшнику становила в 2014 р. – 36,5%, зернових – 25,8%, овочів відкритого ґрунту – 16,7% [4].

Низька ефективність виробництва овочів закритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах зумовила недофінансування технологічних процесів, чим можна пояснити зниження рівня урожайності виробництва овочів закритого ґрунту в 2014 р. порівняно з 2010 р. на 18,5% [4].

Отже, рівень прибутковості виробництва овочів закритого ґрунту в Україні в 2009–2014 рр. був нестабільним. Основними чинниками, що зумовили коливання обсягу прибутку та рівня рентабельності цієї продукції протягом 2009–2014 рр., стали коливання собівартості продукції, насамперед внаслідок зростання цін на енергоносії, а також необхідність географічної переорієнтація ринків збуту продукції. Тому першочерговими кроками у підвищенні прибутковості виробництва овочів закритого ґрунту у сільськогосподарських підприємствах мають стати: пошук альтернативних джерел енергозабезпечення виробництва та диверсифікація ринків збуту, забезпечення конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Література: 1. Економічна ефективність виробництва овочів : моногр. / О.В. Ульяновченко, В.Є. Роганіна, В.П. Рудь та інш. – Х : Віровець А.П. «Апостроф», 2011. – 288с. 2. Приліпка О.В. Інноваційний розвиток ефективного функціонування підприємств закритого ґрунту: теорія, методологія, практика / О.В. Приліпка – К. : Майстер-Принт, 2008. - 334 с. 3. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України ; за ред. О.М. Прокопенко. – К., 2015. – 85 с. 4. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2014 рік. За ред. Н.С. Власенко / Держ. служба статистики України. – К., 2015. – 379 с.

Воротинцев М.М.

аспірант кафедри управління фінансовими послугами,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,
м. Харків, Україна

СТАТИСТИЧНИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ЗАЛЕЖНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ

Ринки фінансових послуг є важливою складовою вітчизняних фінансових систем, а регулювання та нагляд за діяльністю фінансових інституцій – невід’ємна складова економічної та фінансової політики держави. Слідкувати за діяльністю фінансових

суб'єктів господарювання можливо з допомогою фінансового моніторингу.

Мета. Дослідження направлене на виявлення залежності/незалежності фінансових інституцій.

У продовженні попередніх авторських досліджень [1-3], розглядається множина фінансових інституцій: фінансових компаній та кредитних спілок {ФК+КС}, у пропорції 50 на 50. В основу розрахунків покладено модель розрахунку інтегрального показника боржника (Z2) – юридичної особи, що належить до малого підприємства, яке складає фінансову звітність відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, затверджених наказом Міністерства фінансів України [4].

Пов'язаність відобразатиме коефіцієнт кореляції, що вимірюється в діапазоні від -1 до +1, з виділенням під діапазонів: $\pm 0,7$ до ± 1 ; $\pm 0,3$ до $\pm 0,699$; 0 до $\pm 0,299$ згідно [5]. Для подальшого дослідження пропонується до розгляду використовувати сильно пов'язані (сильно корельовані, $> 0,7$) та слабо пов'язані (слабо корельовані, $< - 0,7$) залежності. Середні розраховані показники за множинами {ФК} і {КС}, а також середні по множині {ФК+КС} представлено в табл. 1. За результатами табл. 1 можна зробити висновок, що досліджені суб'єкти господарювання (фінансові компанії та кредитні спілки) є, переважно не пов'язаними в обсязі своїх множин.

Таблиця 1. Середні розраховані показники по множинам {ФК}, {КС}, {ФК+КС}

Множина	Середня кількість компаній із сильною кореляцією ($> 0,7$)	Середня кількість компаній зі слабкою кореляцією ($< - 0,7$)	Різниця між сильнопов'язаними і слабопов'язаними	Коефіцієнт пов'язаності	Коефіцієнт не пов'язаності	Співвідношення	Середня кількість компаній з кореляцією більше середнього	Середня кількість компаній з кореляцією менше середнього
Позначення	X1	X2	$X3 = X1 - X2 $	X4	X5	$X6 = X5 / X4$	X7	X8
{ФК}	8,1	41,9	33,8	16,2%	83,8%	6,6	50,2%	49,8%
{КС}	11,3	38,7	27,4	22,6%	77,4%	4,7	51,9%	48,1%
{ФК;КС}	9,70	40,30	30,60	19,4%	80,6%	5,65	51%	49%

У табл. 1 запропоновані показники X1-X8 розраховуються за наступними формулами:

$$X1 = \frac{1}{j} \sum_{i=1}^n \langle p_{ij} | p_{ij} > 0,7 \rangle, \quad p_{ij} \in \{B_{кш}\}, \quad i, j = \overline{1,50}$$

n – кількість компаній; p_{ij} – елемент матриці кореляційної щільності ($B_{кш}$);

$$X2 = \frac{1}{j} \sum_{i=1}^n \langle p_{ij} | p_{ij} < 0,7 \rangle, \quad p_{ij} \in \{B_{кш}\}, \quad i, j = \overline{1,50}$$

$$X4 = \frac{1}{j} \sum_{j=1}^n \frac{X1_j}{X1_j + X2_j} (\%), \quad X1_j \in \{X1\}, X2_j \in \{X2\}, \quad i, j = \overline{1,50}$$

$$X5 = \frac{1}{j} \sum_{j=1}^n \frac{X2_j}{X1_j + X2_j} (\%), \quad X1_j \in \{X1\}, X2_j \in \{X2\}, \quad i, j = \overline{1,50}$$

$$X7_1 = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \left\langle p_{ij} \mid p_{ij} > \frac{1}{n \times m} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m p_{ij} \right\rangle,$$

$$X7_2 = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \left\langle p_{ij} \mid p_{ij} < \frac{1}{n \times m} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m p_{ij} \right\rangle,$$

$$X7 = \frac{X7_1}{X7_1 + X7_2}, p_{ij} \in \{B_{\text{кш}}\}, i, j = \overline{1,50},$$

$$X8 = \frac{X7_2}{X7_1 + X7_2}, p_{ij} \in \{B_{\text{кш}}\}, i, j = \overline{1,50},$$

З точки зору монополізації або пріоритетного домінування на ринку фінансових послуг множина {ФК} і множина {КС} мають бути незалежними між фінансовими інституціями, що їх складають, незважаючи на те, що вони функціонують в одній сфері. Закони розвитку ринку потребують здорової конкуренції та, відповідно, незалежності. Зважаючи на те, що ці суб'єкти господарювання загалом мають бути не пов'язані одна з іншою, не утворювати монополії та забезпечувати здорову конкуренцію, автор припускає (формулювання авторської гіпотези), що обсяг не пов'язаних одна з іншою компаній відповідатиме 80%, а пов'язаних 20%.

Далі пропонується розрахувати ранги для кожного суб'єкту господарювання, які характеризують останні з точки зору кількості зв'язків (із значенням коефіцієнту кореляції більше 0,7, тобто які є сильно пов'язаними із іншими фінансовими інституціями). Чим більше сума зв'язків, тим більш залежним є суб'єкт господарювання. Розрахунок рангу за цією сумою дозволить зазначити величину цієї суми відносно інших значень у множині, що за суттю є місце у загальній множині.

Література: 1. Внукова Н.М. Аналіз інтегральних показників рівня кредитоспроможності фінансових компаній і кредитних спілок / Н.М. Внукова, М.М. Воротинцев // Науковий Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С.254-266. 2. Воротинцев М.М. Проблеми фінансового моніторингу у фінансових установах / М.М. Воротинцев // IV Всеукраїнська науково-практична конференція «Сучасні проблеми фінансового моніторингу». Збірник матеріалів, 10 квітня 2015 р.: тези доповід. С. 46-49. 3. Воротинцев М.М. Аналіз територіального розподілу фінансових установ України / М.М. Воротинцев // Інформаційна та економічна безпека : матеріали II Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції, 21-22 квітня 2015 рік.: тези доповід. – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2015. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Pentium ; 512 Mb RAM ; Windows XP, 7, 8; Adobe Acrobat Reader 5.0 - 10.0.; – Назва з екрану. 4. Наказ Міністерства фінансів № 87 від 31 березня 1999 року «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>. 5. Вітлінський В.В. Оцінка, моделювання та оптимізація управління економічним ризиком [Текст] : Дис. д-ра екон. наук: 08.03.02 / Вітлінський Вальдемар Володимирович ; Київський держ. економічний ун-т. – К., 1996. – 308 с.

Чередниченко В.А.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економічних систем і
управління інноваційним розвитком,

Кучмій А.О.

магістрант, спеціальність «Управління
інноваційною діяльністю»

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Управління продуктовими інноваціями – одне з найбільш складних завдань в реалізації конкурентних стратегій, а розробка і реалізація нового продукту можуть стати дуже ризикованою справою. Особливо це стосується ринку будівельних матеріалів. Третина усіх нових продуктів, запущених в комерційне виробництво, терпить невдачу на ринку через безліч причин. Причини цих провалів зовсім не очевидні у процесі розробки і виведення продукту на ринок [1]. Якщо вірогідність комерційного провалу продукту велика, а пов'язані з цим витрати високі, то закономірно виникає питання: чому компанії витрачають такі значні ресурси на розробку нових продуктів? Відповідь очевидна: за рахунок нових продуктів асортимент компаній повинен безперервно оновлюватися, щоб вона утримувала і підвищувала об'єм прибутку. Якщо фірма хоче зберегти свою конкурентоздатність, то розробка нових продуктів – це природна і необхідна реакція на зміну потреб клієнтів і ринкової ситуації.

Тому не дивно, що проблеми управління продуктовими інноваціями на протязі довгого часу є актуальними і знаходяться у полі зору таких видатних світових та вітчизняних дослідників як Ф.Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Р.Г.Куперт, М. Портер, Ф. Уебстер, Р.Уотермен, Л.Л.Антонюк, Л.В.Балабанова, М.И.Белявцев, А.В. Войчук, В.М.Щербань, С.М.Ілляшенко, В.Я Кардаш, Н.В., Кузнецова, В.Е. Николайчук, Л.В. Новошинська, А.Ф. Павленко, В.С.Решетнікова, А.О.Савчук, І.Л. Старостіна, О.С.Телетов та ін., які досліджували окремі теоретичні аспекти розроблення та комерціалізації нових продуктів.

Побудова ефективної економічної системи неможлива без підйому будівельної галузі. Але розвиток галузі стримується низкою негативних факторів. Уже сьогодні виробничі потужності будівельних підприємств і організацій відрізняються дуже високим рівнем зносу і значним віком. Конкурентоспроможність вітчизняних будівельних підприємств на сьогоднішній день не дуже висока. Підвищення їх конкурентоспроможності може стимулювати застосування принципів маркетингу інновацій в управлінні бізнесом.

Продуктова стратегія – це найгнучкіша і найдинамічніша сфера стратегічного планування. Динамічну і мінливу природу продуктової стратегії не слід розглядати як випадкову або пасивну реакцію на вимоги ринку. Провал нового продукту може бути викликаний відсутністю ретельного довгострокового планування продукту, так само як і консервація товарної лінії і відсутністю гнучкої й динамічної реакції на зміну вимог ринку та дії конкурентів.

Розробка і виведення на ринок нового товару обумовлені наступними чинниками:

– необхідністю захистити компанію від наслідків неминучого процесу концептуального старіння існуючих товарів через конкуренцією або моральний знос. Зниження рентабельності товарів, що випускаються або перепродаються, може бути компенсоване в довгостроковому періоді тільки за рахунок введення нового товару, який мав би попит у споживача. Відтак, введення нового товару в асортимент потрібне для захисту вже вкладених в компанію коштів;

– необхідністю розширювати виробництво швидшими темпами, ніж це

можливо при вузькому асортименті товарів;

– необхідністю розподіляти комерційний ризик на ширший спектр товарів, зменшувати вплив конкуренції на окрему сферу діяльності компанії;

– необхідністю забезпечити збільшення загальної рентабельності компанії, яка оцінюється відношенням прибутку до вкладеного капіталу, шляхом збереження і збільшення конкурентоспроможності, раціональнішого використання відходів виробництва, повнішого використання виробничих потужностей і можливостей персоналу і, як наслідок, більше рівномірного розподілу деяких накладних витрат, зменшення сезонних і циклічних коливань в обсягах виробництва і збуту [1, 2].

Планування нових товарів передбачає координацію цілої низки взаємопов'язаних видів діяльності: науково-технічних досліджень і розробок, досліджень ринку, організації руху товару, стимулювання збуту і реклами. Максимальна ефективність досягається за рахунок оптимізації всієї сукупності складових частин, а не кожного елемента окремо. Якщо відповідальність за різні елементи інноваційного проекту із запровадження нового продукту буде покладена на вузькоспеціалізовані підрозділи, виникне небезпека того, що кожне з них розглядатиме свою власну діяльність як найбільш важливу, як таку що передбачає наявність права використання ресурсів компанії у першу чергу.

Економічний аналіз інноваційних ідей може бути здійснений у такому порядку.

1. Прогноз витрат, пов'язаних з розробкою продукту, виводом його на ринок будівельних матеріалів і продажем. Цей прогноз пов'язаний з ризиком, оскільки для аналізу необхідно знати ситуацію на ринку, час і місце продажу продукту, відношення споживачів до продукту.

2. Оцінка обсягу реалізації (обороту, виторгу). Якість цього прогнозу залежить від того, наскільки точно вдасться оцінити динаміку ринку будівельних матеріалів, досягну частку ринку, ціну, прийнятну для потенційних покупців.

3. Прогноз прибутку. Якщо ми знаємо для певного періоду часу прогнозовані дані про доходи та витрати, то можна спрогнозувати й прибуток. У будь-якому випадку необхідно розглядати кілька періодів, оскільки, як показує модель життєвого циклу продукту, перші періоди можуть виявитися зовсім нетиповими з огляду отримання прибутку у подальшій перспективі.

4. Урахування невизначеності. Для кожної ситуації рекомендується розробляти оптимістичні, помірні і песимістичні прогнози. Інший варіант урахування невизначеності полягає в корекції цільових величин за допомогою коефіцієнтів, що виражають міру їх вірогідності [2, 3, 4].

Для оцінки ринкової адекватності товару можуть бути застосовані різні підходи:

а) польові маркетингові дослідження, що дозволяють з'ясувати активізацію потреб і уподобань споживачів при покупці тих чи інших товарів;

б) лабораторні маркетингові дослідження, що визначають можливість оцінки емоційного впливу товару на споживачів;

в) аналітичне моделювання, що забезпечує виявлення оцінки суб'єктивної якості товару;

г) багатофакторне комп'ютерне моделювання, що забезпечує порівняльні оцінки різних товарів по всіляких характеристиках.

Незатребуваність товарних інновацій – поширене явище в ринковій економіці. Основні ризики незатребуваності нових товарів можуть бути обумовлені такими причинами:

- динамікою зміни споживчих уподобань;
- невідповідністю вартісних оцінок товарів споживачами;
- науково-технічним прогресом;
- дією конкурентних сил на певному ринку;
- купівельною невпевненістю.

У кожного споживача є свої критерії оцінки цінності товару і його якості, які іноді можуть не співпадати з думкою розробників. Один і той же товар може отримати різні оцінки у різних груп споживачів залежно від способу, часу і місця його застосування, а також системи цінностей у конкретного споживача. Якщо ж властивості товару не відповідають умовам експлуатації (споживання), то він фактично втрачає споживчу цінність і тим самим перестає бути корисним при будь-якому рівні якості.

Таким чином, обґрунтоване і коректне застосування передових методів інноваційного маркетингу дозволяє проектувати і виробляти конкурентоздатні, ринково адекватні інноваційні товари, що забезпечують одержання високого прибутку товаровиробниками.

Література: 1. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 416 с. 2. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива; пер. с франц. – М.: Наука, 1996. – 589 с. 3. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика: підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с. 4. Телетов О.С. Тестування нової продукції в системі маркетингу промислового підприємства // Вісник СумДУ «Серія економіка». – 2008. - №2. С.150-158. 5. Нагорний Є.І. Теоретичні засади маркетингового тестування товарної інновації на етапах інноваційного циклу // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4. Том 1. – С.47-56.

Дацюк-Томчук М.Б.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки та підприємництва
Луцький інститут розвитку людини
Університету «Україна»

Тупало О.О.

студент 1 курсу, напрямку підготовки
«Банківська справа»
Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В сучасних умовах економічного розвитку кожен комерційний банк повинен формувати обґрунтовану та ефективну кредитну політику. Перш за все, це пов'язано з важливістю активізації позитивного впливу кредитних відносин на обсяг та структуру грошової маси в країні і, як наслідок, на стабільність грошової одиниці. По-друге, із забезпеченням потреби в додаткових джерелах фінансування розширеного відтворення.

Реальна дійсність підтверджує факт, що негаразди у функціонуванні кредитної системи впливають на всі економічні процеси. Тому надзвичайно актуальним є питання щодо пошуку напрямів підвищення ефективності механізму кредитної політики комерційних банків.

Метою роботи є дослідження та систематизація наукових підходів щодо розкриття сутності кредитної політики банку, механізму її формування та реалізації, визначення напрямів підвищення її ефективності.

Дослідивши теоретичні основи формування та реалізації кредитної політики комерційного банку, можемо відзначити той факт, що при визначенні сутності даної категорії існує певна дискусійність. Основні підходи до визначення поняття «кредитна політика банку» представлено у таблиці 1.

Вивчення наведених підходів дає змогу зробити висновок, що більшість з них формують уявлення про кредитну політику як про комплекс управлінських стратегічних та тактичних заходів (рішень), які, по-перше, знаходять своє відображення у визначенні цілей, принципів, параметрів, етапів процесу кредитування в конкретному банку; по-друге, реалізуються через кредитний механізм (процес); по-третє, знаходять своє відображення в спеціальному документі; по-четверте, повинні корелювати з депозитною політикою банку.

Таблиця 1. Основні підходи до визначення поняття «кредитна політика банку»

Автори	Визначення
Дзюблюк О. [1]	сукупність заходів та дій щодо формування складу кредитного портфеля і контролю над ним як єдиним цілим, а також встановлення стандартів для прийняття конкретних рішень
Вовк В. [4]	визначає основні напрями кредитного процесу, пріоритети, принципи та цілі певного банку на кредитному ринку – стратегія кредитної діяльності банку, і передбачає застосування конкретних фінансових та інших інструментів, що використовуються в процесі реалізації кредитних угод – тактика банку щодо організації процесу кредитування.
Гуцал І. [7]	є складовою частиною загальної політики банку, спрямованої на досягнення його стратегічних цілей: дотримання фінансової стійкості, надійності, ліквідності та платоспроможності банку; реалізується через кредитний механізм і пов'язана із раціональною організацією кредитних відносин, їх управлінням та регулюванням для досягнення конкретних цілей окремого комерційного банку
Владичин У. [3]	стратегія і тактика банку щодо спрямування коштів на кредитування клієнтів банку на основі принципів кредитування. Є системою засобів банку в сфері кредитування клієнтів та конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку
Карбівничий І. [8]	сукупність базових принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень у сфері кредитної діяльності банку з метою реалізації його кредитного потенціалу та ефективного впливу на економіку країни на різних її рівнях
Новосельцева М. [11]	стратегія в області кредитування, що визначає загальні принципи, правила, підходи й стандарти для всіх учасників кредитного процесу, що пов'язані з місією банку й спрямовані на досягнення стратегічних цілей його діяльності

Отже, можемо узагальнити визначення наступним чином: кредитна політика комерційного банку – це сукупність стратегічних і тактичних рішень, які знаходять своє відображення в спеціальному документі, де визначаються перспективні і поточні цілі кредитування, його параметри та процедура, та реалізується через кредитний механізм.

Схематично механізм кредитної політики комерційного банку зображено на рис. 1.

Проведене дослідження з даної тематики дає можливість сформулювати наступні негативні прояви сучасної кредитної політики комерційних банків України:

- скорочення обсягів дешевих кредитних ресурсів, що свідчить про низький рівень їх доступності на фінансовому ринку;
- зростання частки проблемних кредитів через переважно агресивну кредитну політику – їх питома вага в 2014 р. досягла 11,5% у кредитному портфелі банків, що на 3,8% вище, ніж на початку року [9];
- майже повне припинення кредитування на довгостроковій основі;
- концентрація кредитних ресурсів переважно в банках першої групи, яке становить близько 68,61% від загального обсягу наданих кредитів [9];
- кредити фізичним особам становлять найменшу питому вагу – близько 18% у 2014 р. у кредитному портфелі банків [9];
- малий обсяг кредитних ресурсів в іноземній валюті;
- під час кредитування основна перевага надається торгівлі та промисловості, зменшується частка кредитів на будівництво, транспорт та інфраструктурні сфери економічної діяльності.

Зважаючи на наведене вище, можна запропонувати наступні напрями підвищення ефективності кредитної політики:

- регулярний аналіз стану кредитних відносин з кожним окремим позичальником, що полягає в оцінці змін кредитоспроможності клієнта та визначенні необхідних заходів у разі виникнення проблем, зокрема зміни умов видачі нових кредитів, обмеження подальшого кредитування (з використанням апарату кореляційно-регресійного аналізу, який дозволить відібрати найбільш впливові фактори і кількісно описати їх вплив [5]);

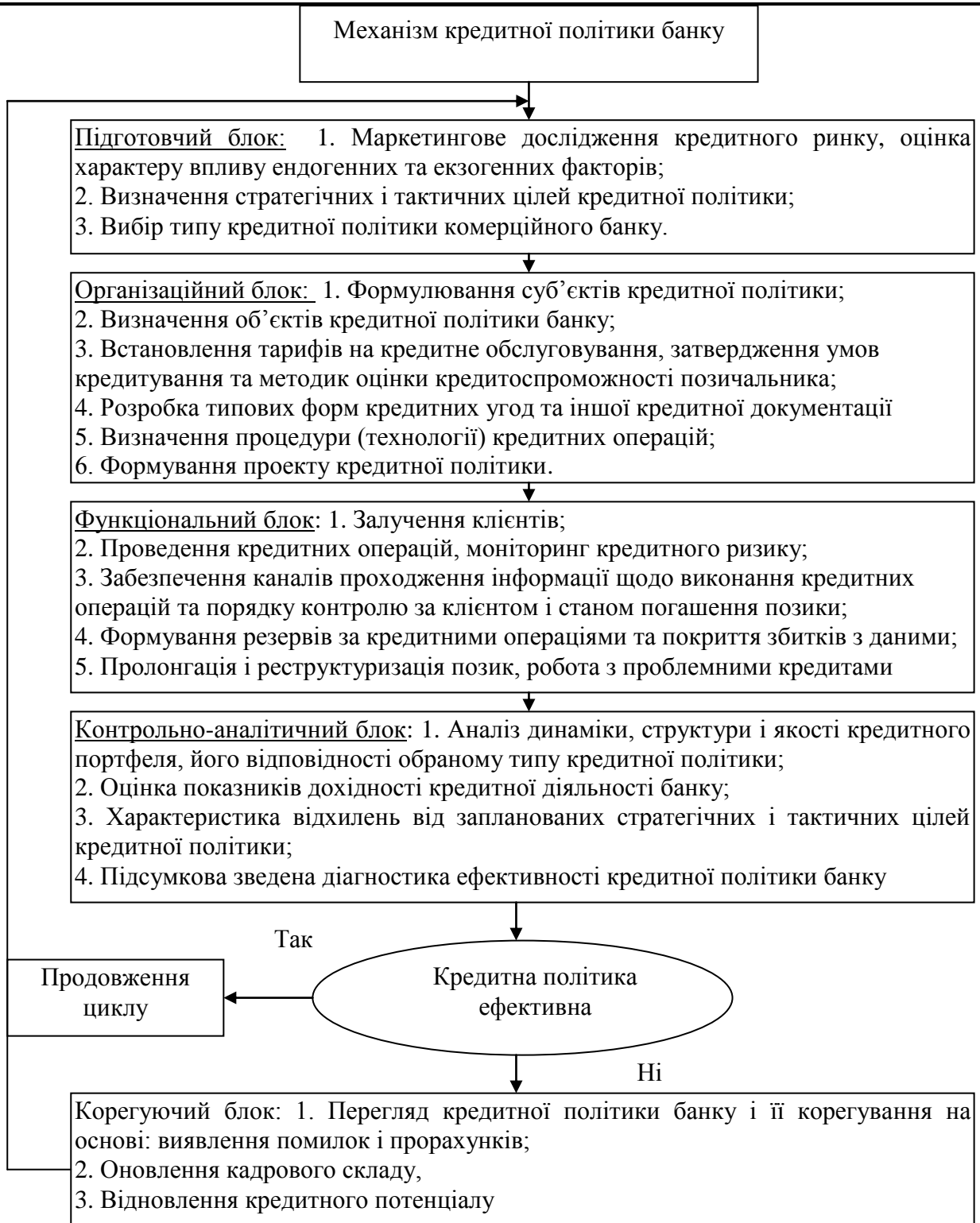


Рис. 1. Схема механізму кредитної політики комерційного банку

– обґрунтована оптимізація кредитного портфеля банку за пріоритетними ознаками – категорією позичальників, строковістю кредитів, дохідністю – з використанням інструментарію математичного моделювання [6, с. 29];

– вибір дієвих методик оцінки дохідності кредитної діяльності банку з використанням методів економетричного аналізу і, перш за все, методу аналізу стохастичних границь – stochastic frontier analysis, SFA [2, с. 6];

– перегляд депозитної політики банку, пошук інноваційних шляхів зміцнення й нарощення слабкої ресурсної бази банків;

– встановлення жорсткіших вимог до кредитування, які відповідно до Закону Додда-Френка передбачатимуть: скасування винагород і премій для кредитних

менеджерів залежно від сум боргу за кредитами, визначення ймовірності повернення боргу позичальником у встановлений термін, повідомлення позичальників про зміну відсоткових ставок за 6 місяців до їх зміни [10, с. 11], стимулювання дострокового погашення кредитів;

– посилення контролю за кредитними ризиками та формування дієвих систем управління кредитним ризиком в кожному банку;

– встановлення кількісних нормативів (вимог) до співвідношення вартості застави та розміру кредиту (LTV – Loan to Value ratio), відношення максимальної суми платежу за кредитом до доходу позичальника (PTI – Payment to income) [10, с. 11], мінімальної суми першого платежу за кредитом;

– залучення до роботи в банку досвідчених менеджерів, які володіють навиками розробки і впровадження пакетних кредитних послуг, досягнення високої якості сервісу і рівня диференціації банківського бренду;

– своєчасне вивчення цінової чутливості споживчого сегмента, який обслуговує даний банк, встановлення обґрунтованої ціни на кредити.

У результаті проведеного дослідження визначено, що кредитна політика комерційного банку – це сукупність стратегічних і тактичних рішень, які знаходять своє відображення в спеціальному документі, де визначаються перспективні і поточні цілі кредитування, його параметри та процедура, та реалізується через кредитний механізм. Нами запропоновано ряд заходів щодо підвищення ефективності механізму кредитної політики комерційного банку.

Література: 1. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с. 2. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник НБУ. – № 1. – 2014. – С. 5-11. 3. Владичин У.В. Банківське кредитування [Текст] / У.В. Владичин. – Київ: Атака, 2008. – 648 с. 4. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: навч. посібн. / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с. 5. Волкова В.В. Напрями оптимізації структури кредитних ресурсів банків в умовах нестійкого економічного середовища / В.В. Волкова, Н.І. Волкова. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.vdnuete_2013_4_17%20\(2\).pdf](http://www.vdnuete_2013_4_17%20(2).pdf). 6. Грушко В.І. Оптимізація структури кредитного портфеля комерційного банку / В. Грушко, Т. Іваненко // Вісник НБУ. – № 2. – 2014. – С. 28-32. 7. Гуцал І.С. Дієвість кредитного механізму в економіці України: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / І.С. Гуцал. – К.: Київський національний економічний ун-т, 2004. – 25 с. 8. Карбівничий І.В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.08 / І.В. Карбівничий. – Суми: Українська академія банківської справи НБУ, 2011. – 20 с. 9. Макроекономічний огляд НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10885213>. 10. Науменкова С. Розвиток кредитування в посткризових умовах / С. Науменкова, С. Міщенко // Бінківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3-19. 11. Новосельцева М.М. Формирование кредитной политики коммерческого банка: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.10 / М.М. Новосельцева. – М.: Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ, 2010. – 21 с.

Ліповська-Маковецька Н.І.

кандидат економічних наук, доцент, доцент
кафедри економіки та підприємництва
Луцький інститут розвитку людини
Університету «Україна»

Сєров К.М.

студент 1 курсу, ОКР «магістр»,
напряму підготовки «Банківська
справа»

Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

В умовах бюджетного дефіциту та нестабільності фінансового становища більшості вітчизняних підприємств, одними з основних суб'єктів інвестиційної діяльності в реальному секторі економіки України стають комерційні банки як фінансові інститути, що здійснюють вкладення власних, позикових або залучених

коштів у реальні або фінансові активи, а також забезпечують контроль за цільовим використанням інвестованих коштів. Банки розширюють можливості підприємств по здійсненню інвестиційного процесу, прискоренню реалізації інвестиційних проектів, а також кругообігу капіталу. Саме тому питання вдосконалення методологічних засад формування та реалізації інвестиційної політики банку є досить актуальними.

Мета. Дослідження сутності та особливостей інвестиційної політики комерційного банку, визначення основних етапів її формування, систематизація основних положень, що вимагають формалізації в рамках побудови ефективної інвестиційної політики банківської установи.

Інвестиції є необхідною умовою розвитку ринкової економіки. Саме інвестиції створюють виробничий потенціал на базі найновіших досягнень науки і техніки, визначають конкурентні позиції суб'єктів господарювання країн на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Нині немає єдиного підходу до визначення поняття «банківські інвестиції». Прихильники вузького підходу дотримуються думки, що банківські інвестиції пов'язані лише з операціями з цінними паперами. Так, наприклад, А.В. Череп та О.Ф. Андросова подають таке визначення банківських інвестицій – це вкладання коштів у цінні папери з терміном погашення понад один рік, що мають за мету прибутку [7]. Інші ж автори вважають за доцільне широке тлумачення терміна «банківські інвестиції». Під банківськими інвестиціями традиційно розуміють всі напрямки розміщення ресурсів комерційного банку, а також операції з розміщення грошових коштів на певний термін з метою набуття доходу. У першому випадку до інвестицій відносять весь комплекс активних операцій комерційного банку, у другому – тільки його термінову складову [1].

Отже, інвестиційна діяльність банків – це практична діяльність банківських установ щодо реалізації різних форм інвестицій задля отримання доходу, соціального ефекту, підтримки певного рівня ліквідності та платоспроможності чи інших цілей банку.

Під інвестиційною політикою банків традиційно розуміється сукупність заходів, спрямованих на розробку й реалізацію стратегії по управлінню портфелем інвестицій, досягнення оптимального сполучення прямих і портфельних інвестицій з метою забезпечення ефективної діяльності, збільшення прибутковості операцій, підтримки припустимого рівня їхньої ризикованості й ліквідності балансу. Вона розробляється вищим керівництвом та радою директорів банку (можливо, разом з консультуючою його із цих питань установою).

Вкладення банків у цінні папери, крім акцій, випущені резидентами, упродовж 2014 року збільшилися на 12.0% і на 01.01.2015 становили 143.0 млрд. грн. (табл. 1). При цьому в грудні залишки цінних паперів зросли на 7.8 млрд. грн., або на 5.8% порівняно з попереднім місяцем. Вагому роль у цьому зростанні відігравала курсова переоцінка залишків за цінними паперами в іноземній валюті через зниження курсу гривні відносно основних світових валют.

З початку року найбільш помітним було зростання вкладень банків у цінні папери, крім акцій, випущені сектором ЗДУ. Їхні залишки збільшилися за рік на 16.0 млрд. грн. (на 17.0%) і наприкінці року становили 109.9 млрд. грн. У результаті питома вага цінних паперів сектору ЗДУ в портфелі цінних паперів банків зросла до 76.8%, збільшившись з початку року на 3.3 процентного пункту. Також відбулося зростання вкладень банків у цінні папери сектору ІФК на 81.7% - до 5.6 млрд. грн. При цьому їхня питома вага у грудні підвищилася до 3.9% порівняно з 2.4% у відповідному місяці року [6].

За строками погашення попри зменшення протягом року переважали цінні папери зі строком обігу понад 2 роки. Їх питома вага у грудні становила 37.8% від загального обсягу, що на 7.5 п.п. менше, ніж у відповідному місяці 2013 року. Значне зростання протягом року (у 2.5 раза) спостерігалось за цінними паперами на вимогу. Як результат, їх питома вага за підсумками року підвищилася до 22.7% порівняно з 10.3% у грудні 2013 року.

За видами валют переважали цінні папери, номіновані в національній валюті, які становили 67.8% вкладень банків у цінні папери, крім акцій, випущені резидентами.

Таблиця 1. Цінні папери, крім акцій, випущених резидентами, в портфелі банків у 2014 році [6]

Показники	Листопад		Грудень		
	Залишки на кінець періоду, млрд. грн.	Зміна в річному обчисленні, %	Залишки на кінець періоду, млрд. грн.	Зміна в річному обчисленні, %	Частка в загальному обсязі, %
Усього	135,2	12,4	143,0	12,0	100,00
За емітентами цінних паперів					
Сектор загального державного управління	100,5	9,6	109,9	17,0	76,8
на вимогу	23,6	у 4,8р.б.	31,2	у 2,7р.б.	21,8
до 1 року	25,9	70,6	27,4	61,5	19,2
від 1 року до 2 років	18,9	-18,6	13,4	-38,0	9,3
понад 2 роки	32,1	-33,8	37,9	-13,8	26,5
Нефінансові корпорації	28,8	11,3	27,5	-10,3	19,3
на вимогу	1,0	-35,6	1,1	-23,5	0,7
до 1 року	7,4	88,5	7,3	-12,5	5,1
від 1 року до 2 років	7,9	-11,3	7,5	-14,8	5,3
понад 2 роки	12,5	8,6	11,6	-4,0	8,2
Інші фінансові корпорації	5,9	у 2.2р.б.	5,6	81,7	3,9
За портфелями					
Торговий	22,0	у 2.1р.б.	22,0	у 2.5р.б.	15,4
На продаж	110,5	3,5	118,6	2,1	82,9
До погашення	2,7	-6,8	2,4	-14,6	1,7

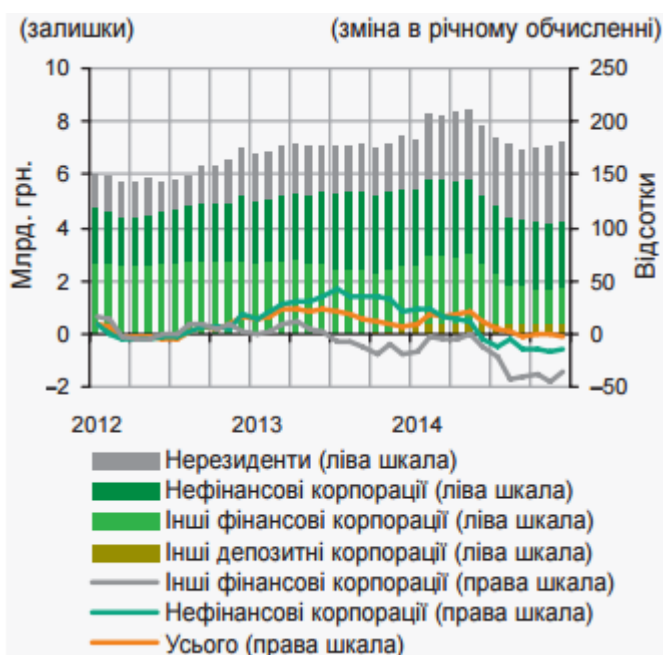


Рис. 1. Вкладення банків у акції емітовані резидентами [6]

Вкладення банків у акції емітовані резидентами, упродовж року знизилися на 1.2 млрд. грн., або на 22.6%, - до 4.2 млрд. грн. (рис. 1). Насамперед зменшилися вкладення в акції, емітовані ІФК, - на 0.8 млрд. грн., або на 36.6%, а саме в акції інших фінансових посередників та допоміжних фінансових організацій. Серед них переважно знизилися залишки вкладень в акції, що перебували у торговому портфелі банків, - на 0.7 млрд. грн., або на 79.2%.

Серед вкладень банків в акції, емітовані резидентами, на кінець року продовжували переважати вкладення в акції, емітовані НК, - 59.1% від загального обсягу. Вкладення банків у акції емітовані нерезидентами, упродовж року збільшилися на 54.8% і на 01.01.2015 становили 3.0 млрд. грн. [6].

На жаль, на сьогоднішній день в Україні в більшості банків інвестиційна політика де-факто відсутня, у

найкращому разі вона зводиться лише до формального документа, зміст якого не відповідає її суті. Досить велика кількість банків (головним чином - середніх і дрібних) здійснюють інвестиційні операції, не керуючись яким-небудь заздалегідь складеним і схваленим планом.

Слабкість корпоративного управління більшості банків приводить до відсутності єдиної концепції стратегічного розвитку банку, що служить основою для формування грамотної інвестиційної політики. Це, у свою чергу, є причиною неможливості

коректного застосування теоретично й емпірично обґрунтованих методичних процедур, що означає повну відсутність методичної бази вибору інвестиційної політики. Останнє служить джерелом того, що інвестиційний портфель у реальності найчастіше не відповідає об'єктивним обмеженням діяльності банків і не здатний виконувати переважну більшість своїх функцій.

Крім того, поділ фондів і кредитних інвестиційних операцій, передбачений вітчизняною моделлю організації інвестиційного менеджменту (при низькому рівні розвитку фондової складової інвестиційного портфеля), найчастіше призводить до фактичної підміни інвестиційної політики банків їхньою кредитною політикою, що не може вважатися її субститутом. Наслідком цього є різке підвищення й без того високого рівня ризику портфеля інвестиційних активів порушення принципів грамотної диверсифікованості.

Інвестиційна діяльність банку – це складне та багатогранне явище. Банк як основний учасник інвестиційних відносин, акумулює значні обсяги фінансових ресурсів населення через використання різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів та переспрямовує їх іншим учасникам інвестиційного процесу задля прискорення відтворювального процесу й економічного зростання країни. Тому цій сфері діяльності банків потрібно приділяти значну увагу.

Література: 1. Васильєва Т.А. Банковское инвестирование на рынке инноваций : монография / Т.А. Васильєва. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с. 2. Грищук А.М. Теоретичні основи інвестиційної діяльності банків / Грищук А.М. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 190-194. 3. Кравчук І.С. Особливості реалізації банками інвестиційної політики на ринку цінних паперів України / І.С. Кравчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. - № 1. – С. 198-211. 4. Леонов С.В. Основні положення формування та реалізації інвестиційної політики комерційного банку / С.В. Леонов // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : Вип. 244 : В 5 т. / Дніпропетровський національний університет. – Дніпропетровськ, 2008. – Т. 3. - С. 746-749. 5. Островська Н.С. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності комерційних банків України в посткризовий період / Н.С. Островська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2013. - Вип. 1. - С. 144-151. 6. Статистичний бюлетень НБУ 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16006315> 7. Череп А.В. Банківські операції : навч. посібн. / А.В. Череп, О.Ф. Андросова. – К. : Вид-во "Кондор", 2008. – 410 с.

Мелих К.В.

магістр першого року навчання,
напряму підготовки «Екологічне планування та екологічна інженерія»
*Мюнхенський технічний університет,
м. Мюнхен, Німеччина*

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ ТА КСВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЯК НАПРЯМОК ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах розвитку суспільства та видів його економічної діяльності все важливішим стає визначення певних стандартів, до яких мають прагнути усі виробники та ознаками яких могли б керуватися споживачі. Таким чином, спочатку у ринковому середовищі, а згодом і на законодавчому рівні у різних країнах запроваджуються стандарти, яких повинні дотримуватися усі, хто виробляє та реалізує товари або ж надавати певні види послуг у межах конкретної держави. На стандарти покладаються завдання [5], що стосуються безпеки життя людей, тварин та навколишнього середовища; захищають майно та продукцію; забезпечують якість продукції; захищають права споживачів; стимулюють запровадження сучасних технологій; враховують ризики і технічні проблеми; сприяють міжнародному співробітництву та виходу на міжнародні ринки. Двома з найбільш поширених

стандартів на сьогодні є запровадження екологічних сертифікатів та практики корпоративної-соціальної відповідальності (КСВ).

Їх запровадження на підприємствах є на сьогодні загальноприйнятим елементом ведення бізнесу в високо розвинутих країнах світу. Існування ж таких стандартів в діяльності компаній, визначає соціальну вартість бізнесу, впливає на становлення репутації на ринку, збільшує лояльність клієнтів та партнерів. Водночас, наявність екологічної сертифікації та практики корпоративної-соціальної відповідальності – є важливими характеристиками, а подекуди і визначальними факторами, які можуть стати як рушіями, так і стримуючими факторами для інтеграції на міжнародні ринки.

Відповідно метою доповіді є демонстрація доцільності запровадження екологічної сертифікації та КСВ на вітчизняних підприємствах та їх значення в інтеграційних процесах України.

Головним принципом більшості екологічних сертифікатів у світі є превентивність шкідливих наслідків діяльності бізнесу. Сертифікація призначена для опрацювання якомога більшої кількості факторів, взаємовпливів, відповідності до призначення, середовища, технологічних особливостей виробництва [1, ст. 10-13].

Окрім екологічної сертифікації не менш важливим і таким ж популярним є ще один вид сертифікації, а саме сертифікація системи менеджменту підприємства. Переваги сертифікації системи менеджменту або продукції роблять можливим для керівників компанії гарантувати дотримання принципів сталого розвитку як процесу виробництва, так і усіх інших бізнес-процесів; підтримку з боку інвесторів, постачальників та споживачів; підвищення репутації; зменшення витрат на сировину та енергію; збільшення прибутків у довгостроковій перспективі; полегшення процедури отримання національних дозволів тощо [4, ст. 41-56].

Наявність екологічної сертифікації та системи сертифікації менеджменту дозволяє підприємству продемонструвати відповідність його виробничої діяльності вимогам сталого розвитку, що включає в себе більшу енергоефективність, оптимальне ресурсоспоживання, перевірку на екологічну безпечність продукції та технологій, а також підтримку екологічних та соціальних проектів. Ці показники дозволяють завоювати підтримку з боку усіх зацікавлених сторін, від споживачів до інвесторів.

Отримання екологічного сертифікату зазвичай відбувається одночасно із запровадженням практики корпоративної соціальної відповідальності компанії. Не існує однозначного визначення корпоративної соціальної відповідальності. З одного боку, вона може покривати управління, якість продукції, умови праці, права робітників, їх навчання та тренування. З другого – це підхід, що базується на відповідності до законодавства, сплаті податків тощо. З третього – значення стосується взаємовідносин корпорації із споживачами та довкіллям, в якому проводиться виробництво [2]. Часто ще корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) визначають, як діяльність компанії спрямовану на проведення екологічних та соціальних проектів, допомогу та підтримку ініціатив спрямованих на захист природи та малозабезпеченим.

Справді, провідні компанії розуміють взаємозалежність їхнього «фінансового здоров'я» та здоров'я громад. Підтримуючи задовільний стан довкілля та соціальні проекти у своєму регіоні, фірма забезпечує лояльність населення до її діяльності та робить вагомий внесок у майбутнє своєї робочої сили та споживачів. Від цього користь отримуватимуть як громади, так і самі підприємства. Переваги запровадження екологічної та соціальної відповідальності для компанії полягають у створенні іміджу/репутації, покращенні управління ризиками; переваг у конкурентній сфері, отриманні ліцензії на діяльність та зближенні у стосунках із постачальниками та споживачами [3; ст. 8]. Вони означають те, що компанія може на повну потужність використовувати нові можливості ведення бізнесу, впроваджувати інновації, збільшувати продуктивність та обіг продукції, а також залучати більше інвестицій для розвитку.

Зазвичай, якщо компанія взяла курс на екологізацію своєї діяльності, вона намагається одночасно запровадити екологічну сертифікацію, екологічну відповідальність та соціальну корпоративну відповідальність. Перш за все, розробляється корпоративна екологічна стратегія або політика [в 6; ст. 86]. Це стосується, насамперед, підприємств, які прагнуть зменшити свій «слід» на довкіллі і створюють певні принципи, яких повинні дотримуватись всі працівники. Головним здобутком на цьому етапі є публічна звітність про екологічну діяльність, яка перебуває у вільному доступі для населення.

Запуск та функціонування екологічної системи менеджменту вимагає застосування певної структури та впровадження відповідальності. Соціальна відповідальність у цьому випадку полягає у навчанні працівників та підвищенні їхньої компетенції у екологічній діяльності, налагодженні комунікації між керівництвом та персоналом, ведення документації, яка стосується управління навколишнім природним середовищем, та підготовці працівників та обладнання до можливого виникнення непередбачуваних ситуацій та вміння реагувати на них.

Загалом компанії, які встановлюють практику соціальної та екологічної відповідальності легше виходять на міжнародні ринки, знаходять іноземних партнерів та завойовують довіру усіх зацікавлених стейкхолдерів (інвесторів, постачальників, виробників та споживачів). Крім того, переваги полягають у тіснішій кооперації із громадами, підвищенні рівня лояльності самих працівників та більшій продуктивності їх роботи, зменшенні витрат на виробництво та утилізацію продукції тощо.

Тобто, комплексний підхід до запровадження зазначених вище міжнародних стандартів ведення бізнесу дозволяє не лише укріпити позиції підприємства на вітчизняному ринку, підвищити мотивацію працівників та збільшити прибутки, але й забезпечити розвиток нових ніш та підвищення конкурентоздатності підприємств України на міжнародній арені.

Література: 1. Golden J.S. An overview of ecolabels and sustainability certifications in the global marketplace / [J.S. Golden et al.] // Research Report. – Nicholas Institute for Environmental Policy Solutions, Duke University, 2010. – 99 p. 2. Lyon T.P. Corporate social responsibility and the environment: A theoretical perspective [Електронний ресурс] / T.P. Lyon, J.W. Maxwell /Review of environmental economics and policy. – Oxford: Oxford Journals, 2008. – Т. 2. – №. 2. – Р. 240-260. – Режим доступу: <http://webuser.bus.umich.edu/tplyon/PDF/Published%20Papers/Lyon%20Maxwell%20REEP.pdf> – Назва з екрану. 3. Mazurkiewicz P. Corporate environmental responsibility: Is a common CSR framework possible [Електронний ресурс] / P. Mazurkiewicz// DevComm-SDO Report. – World Bank, 2004. – Р. 18 – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2008/01/22/000020953_20080122134142/Rendered/INDEX/421830csrframework01PUBLIC1.txt - Назва з екрану. 4. Naana M., Introduction to Strategic Eco-Controlling to Support Strategic Decision-Making / M. Naana, H. Junker //EcoProduction and Logistics. – Berlin: Springer Berlin Heidelberg, 2013. – Р. 41-56. 5. Салухіна Н.Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: Підручник./ Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська — К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с. 6. Черпак А.Є. Розвиток корпоративного управління на основі концепції «shared value»/ А.Є. Черпак // Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2012. – № 30 – С. 82-90.



Мальчик М.В.

доктор економічних наук, професор
кафедри маркетингу
Національний університет водного господарства і природокористування,
м. Рівне, Україна

Павлова Н.М.

студентка 5 курсу, спеціальності
«Маркетинг»
м. Рівне, Україна

МАРКЕТИНГОВА КОМПОНЕНТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах постіндустріальної економіки та зрілого "ринку покупця" проведення економічних реформ в Україні в корені змінило положення підприємства і характер його взаємин із суб'єктами зовнішнього ринкового середовища. Поглиблення процесів становлення відкритої ринкової економіки вимагає від вітчизняних промислових підприємств консолідації всіх внутрішніх зусиль для підвищення конкурентоспроможності на ринку. Виділення головних пріоритетів проведення політики підвищення конкурентоспроможності зумовлює пошук нових методів управління конкурентоспроможністю, або апробацію адаптації старих до мінливих сучасних умов. Кожне підприємство намагається вирішувати проблему виживання власним шляхом. Серед ряду проблем спостерігається одна досить серйозна – збереження старих методів управління підприємством у процесі досягнення завдань підвищення своїх конкурентних позицій. Пошук вирішення цієї проблеми показує, що сьогодні на промислових підприємствах все частіше звертають увагу на позитивний досвід реформування системи управління, створення ефективної організаційної структури, котра гнучко реагувала б на постійні зміни на ринку.

Все більше науковців і вітчизняних практиків схиляються до думки, що найбільш прогресивною вагомою складовою науки про управління підприємствами на даному етапі розвитку економіки є маркетинг. [1] У його завдання входить багато питань, які стосуються розробки і випуску нових товарів, організації виробництва, збуту, просування продукції на ринку та ін.

У теорії і практиці конкурентоспроможності ключове місце займають питання конкурентних переваг, оскільки для виживання і досягнення своїх цілей в жорсткій конкурентній боротьбі будь-яке підприємство повинне володіти певними перевагами. Конкурентні переваги необхідні підприємству в процесі функціонування для вибудовування опосередкованого взаємозв'язку з такими суб'єктами зовнішнього середовища, як конкуренти, постачальники, споживачі, що передбачає виникнення витрат економічної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем. [2]

У багатьох теоретичних працях підкреслюється, що стійкі конкурентні переваги підприємство може отримати внаслідок постійної орієнтації на клієнта. Як стверджує американський спеціаліст з управління П.Друкер, підприємства, які чітко орієнтуються на клієнтів, домагаються значних конкурентних переваг перед фірмами, які ігнорують такий підхід. П.Друкер зазначає, що метою будь-якого підприємства є завоювання споживача, і будь-яке підприємство має тільки дві основні функції – маркетинг та інновації. Фактично маркетинг настільки важливий, що недостатньо просто створити на підприємстві сильний відділ збуту і доручити йому займатися маркетингом. [3] Маркетинг повинен пронизувати всю діяльність підприємства, розглядаючи її з точки зору споживача.

Але, незважаючи на важливість орієнтації господарської діяльності на споживача, багато керівників українських підприємств лише на словах визнають необхідність такої політики. До того ж впроваджувати її на практиці в існуючих умовах в нашій країні досить важко. Небагато підприємств реально проводять політику орієнтації на клієнта. Виходячи з цього, пропонується розгляд моделі переходу підприємств до орієнтації на клієнта.

В умовах зростаючої конкуренції, особливо з боку іноземних фірм, для зростання конкурентоспроможності продукції, що випускається, та послуг, що надаються, всі функціональні підрозділи підприємства повинні бути «перебудовані» в особливу маркетингову структуру і укомплектовані спеціально підготовленими

кадрами. Але головне те, що усі працівники такої організації повинні були б мати так зване сучасне маркетингове мислення, яка спрямоване на задоволення потреб цільового споживача.

Реалізувати даний підхід цілком реально. Вже існує ціла низка консалтингових та маркетингових компаній, які можуть розробити і допомогти впровадити відповідну організаційну структуру. В Україні представлено декілька всесвітньо відомих компаній, які досить якісно підходять до розробки даних проєктів. Відмінна риса їхньої роботи – достатньо висока ціна на послуги, що є стримуючим фактором для українських підприємств. В останній час з'явилися подібні вітчизняні компанії, які надають якісні і відносно дешеві послуги. Якщо керівник бажає покращити ситуацію на підприємстві, йому потрібно розробити нову структуру підприємства. Стандартних підходів до визначення оптимальної структури не існує. Для цього необхідно скористатися рекомендаціями спеціалістів.

Керівники багатьох промислових підприємств допускають дуже суттєву помилку у побудові маркетингової структури. Суть її полягає в тому, що реалізація базової стратегії підприємства покладається на відділ маркетингу, який просто додається до існуючої організаційної структури підприємства. Тут варто додати, що часто відділ маркетингу промислового підприємства займається лише питаннями збуту. При такому підході суттєвих змін стану справ на підприємстві не буде. Позитивні зрушення почнуться, якщо керівник підприємства буде мати заступника по маркетингу, якому доцільно підпорядкувати всі підрозділи підприємства.

Вивчення досвіду провідних світових компаній свідчить про правильність такого підходу. Компанії відійшли від тактичного використання маркетингу, який поступово став філософією для кожного працівника. На початку XXI сторіччя чутливі і гнучкі провідні компанії, зорієнтовані на ринок, організовані за принципами, які відображають потреби і сподівання споживачів. У результаті цього формальні, традиційні відділи маркетингу зменшуються у розмірах. Маркетинг ніби зникає з маркетингових служб і розповсюджується по всій організації.

Для досягнення дійсно ефективної орієнтації на ринок українським підприємствам необхідні вже згадувані аспекти: управління, реорганізація та перехід до мислення процесами.

На наш погляд, для управління процесом орієнтації підприємства на інтереси маркетингу та споживачів головними моментами є керівництво (управління), гнучкість і надання повноважень. По суті, правильне керівництво – це двигун змін в організації. Воно відображає відданість новій філософії, котра повинна бути присутньою на найвищому рівні організації. Що стосується гнучкості, то вона означає готовність до прийняття змін як окремих, так і на регулярній основі. Враховуючи, що потреби і запити споживачів змінюються, орієнтовані на ринок підприємства також повинні змінюватися. Фактор гнучкості повинен постійно розвиватись, щоб було можливо передбачати бажання споживачів. І, насамкінець, надання повноважень має два аспекти – внутрішній і зовнішній. Перший передбачає стимулювання команд по роботі зі споживачами для забезпечення підприємства інформацією в цілях стратегічного розвитку. Другий надає командам по роботі зі споживачами свободу діяти так, щоб вразити їх. Для цього необхідно також озброїти працівників необхідними маркетинговими навичками [4].

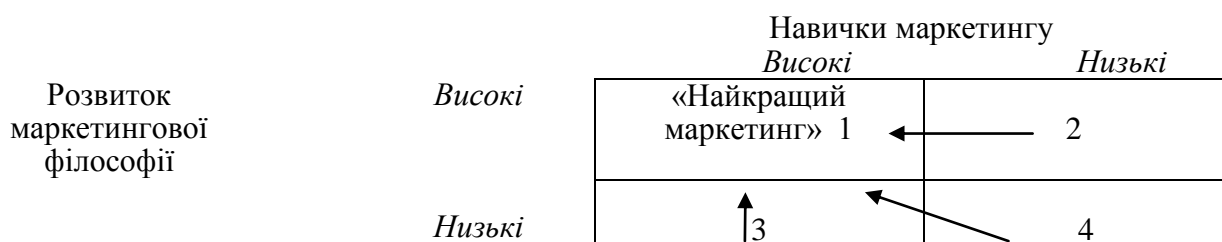


Рис. 1. Маркетингова орієнтація при управлінні підприємством

Швидка орієнтація підприємства на ринок включає в себе всебічне оволодіння його працівниками маркетингової філософії та необхідним функціональним вмінням по задоволенню потреб споживачів. На рисунку 1 подана матриця маркетингової філософії, на якій зображено відношення між застосуванням маркетингу як філософії та рівнями маркетингових навичок в організації. У квадраті 2 знаходяться підприємства, які зрозуміли необхідність орієнтації на ринок, але ще не володіють відповідною маркетинговою кваліфікацією. Квадрат 3 – це підприємства та організації, які найняли на роботу менеджерів з хорошими маркетинговими навичками, але ці підприємства не мають всеохоплюючої маркетингової філософії. В таких організаціях маркетинг застосовується скоріше на тактичному, ніж у стратегічному плані. Квадрат 4 являє собою все найгірше в промисловості – низькі маркетингові здібності, слабку орієнтацію на споживача. Саме підприємства з квадратів 2,3,4 викликають критику за використання застарілого маркетингу. На противагу їм успішні підприємства знаходяться в квадраті 1. Цим підприємствам маркетинг надає значний внесок в діловий успіх. У цих фірмах маркетинг сьогодні стрімко розвивається. Можна припустити, що у XXI ст. він стане основною силою.

Труднощі в діяльності багатьох українських підприємств обумовлюються тим, що керівництво зазвичай недооцінює роль маркетингу на своєму підприємстві. Проведення постійних консультацій з юридичними та аудиторськими фірмами вже ввійшло у постійну практику вітчизняних підприємств. А з маркетинговими компаніями – набагато складніше. Хоча без вдалого планування своєї діяльності, активних дій на споживчому ринку консультації з юристами та бухгалтерами не будуть потрібні.

Насамкінець зазначимо, що немає одностайності в питанні, яким саме чином при забезпеченні конкурентоспроможності слід розробляти ефективні стратегії управління підприємством. Орієнтація на маркетингову компоненту в системі багатостороннього управління підприємством може прискорити забезпечення досягнення поставлених завдань, адже чим скоріше керівники усвідомлять необхідність якісних перетворень на підприємствах, тим швидше зможуть забезпечувати у динаміці зростання усіх показників конкурентоспроможності.

Література: 1. Джонсон М., Херрманн А. Ориентация на клиента – ключевой фактор успеха предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2006. - №2. – С.96-100. 2. Маркетингово-логістичні процеси в економіці: теорія та практика: Монографія / за ред. Мальчик М.В. – Рівне: НУВГП, 2015. – 197с. 3. Портер М. Конкуренція. : Пер. с англ. – М.: Издат.дом «Вильямс», 2007. – 495с. 4. Мальчик М.В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: моногр. / М.В. Мальчик. – Донецк-Ровно: ЧП Лапсюк В.А., 2010. – 304 с.



Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

Буднікевич І.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу
Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича

Крупенна І.І
кандидат економічних наук, доцент
кафедри маркетингу
м. Чернівці, Україна

РОЗПОДІЛЬЧА СИСТЕМА МІСТА: МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД

Традиційні елементи комплексу маркетингу «муніципальний продукт», «ціна муніципального продукту», «локалізація муніципального продукту», «просування муніципального продукту» наповнюють змістом усі блоки муніципального маркетингу, конкретизують напрямки муніципальної маркетингової політики, забезпечують їх оперативними та тактичними інструментами. Саме ці елементи муніципального маркетинг-міксу є найбільш взаємопов'язаними, залежними, інтегрованими, володіють інтеграційними властивостями, оскільки з легкістю формують мультиатрибутивні конструкції – муніципальний продукт, інтегровані засоби просування міста, систему інфраструктурно-логістичного забезпечення міста (наприклад, Всеукраїнське художнє агентство «Традиція» створює інтегрований маркетинговий продукт, який однозначно не можна віднести ні до просування, ні до збуту. Це казкова карта України, яка об'єднує всю інформацію про місця народження героїв українського фольклору та сучасних казок. Віртуальна карта забезпечить інтенсифікацію збутових зусиль із просування населених пунктів України в глобальній мережі «Інтернет»). Так, локальні (географічні) аспекти муніципального продукту можна розглядати і як «місце» для проживання, для розміщення бізнесу, для відвідування (*place*), і як «товар» (*product*) – курортне місто, індустріальне місто, портове місто, наприклад, географічне розташування м. Чернівців можна продавати «як вікно в Європу», «логістичний місток», «перехрестя європейсько-азіатських шляхів» тощо. О. Герасименко [1] звертає увагу, що географічне розташування території може розглядатися як ціновий мікс («*price*»), оскільки різне положення території диктує і ціну розміщення.

Метою тез є дослідження особливостей формування розподільчої системи міста на основі маркетингового підходу.

О. Панкрухін [2] визначає елемент територіального маркетинг-міксу «місце» (*place*) як розміщення, розподіл, локалізацію муніципального продукту. В територіальному маркетингу місце територіального продукту є одним з ключових чинників для успішного розвитку діяльності на території: проживання, перебування, господарювання, інвестування. Особливості цього елемента комплексу муніципального маркетингу зумовлені відсутністю процесу товароруку муніципального продукту в звичайному розумінні. Як справедливо вказує Т. Сачук [3], «територія нерухома і можлива тільки організація процесу руху» муніципального продукту.

У муніципальному маркетингу елемент «місце» зазнає найбільш значного коректування та найлегше адаптується відповідно до напрямків діяльності місцевих органів влади. Місцеві органи влади відіграють у цьому процесі основну роль не тільки завдяки своїм повноваженням, але й тому, що зазвичай володіють найбільш повною і найбільш достовірною інформацією про міське середовище, мають змогу об'єднати зусилля громади для досягнення стратегічних цілей. Цей елемент комплексу маркетингу забезпечується системою розподілу, яка включає сукупність заходів,

завдяки яким муніципальний продукт стає доступним для усіх цільових аудиторій: комплексна оцінка місця муніципального продукту (у статистиці та динаміці), вибір критеріїв оптимальності каналів збуту, вибір системи руху муніципального продукту по цих каналах.

В індустріальному суспільстві орієнтиром для локалізації є загальна транспортна доступність, розміщення сировини та інших матеріальних ресурсів, кадрів, споживачів. У постіндустріальному суспільстві завдання локалізації ускладнюються та розширюються. Це пов'язано з використанням високоінтелектуального потенціалу, інформаційних технологій, мережних та віртуальних організаційних структур, зростанням значення інноваційної інфраструктури, територіальних кластерів, з розвитком форм та приводів для взаємодії з регіональними, національними, міжнародними партнерами. Можна погодитися з Т. Сачук[3], що якщо адміністративне та територіальне сусідство скасувати не можна, воно є заданим, адміністративно-територіальним устроєм країни, то усі інші форми співпраці можуть бути створені за ініціативою міста, а отже, можуть нести в собі елементи вибору, матеріальної та нематеріальної вигоди, формуючи тим самим власне мікросередовище (споживачі, посередники, постачальники, конкуренти, контактні аудиторії тощо).

Планування розподілу, на наш погляд, здійснюється з урахуванням наступних критеріїв: місцезнаходження та транспортна доступність місця надання муніципальних послуг для різних аудиторій; можливість використання мобільних технологій (пересувні точки надання муніципальних послуг, принцип «не виходячи з машини», торговельні автомати, термінали для комунальних платежів, Інтернет-банкінг тощо); гнучкий, адаптивний розпорядок роботи; час очікування в черзі, організація очікування (попередній запис, талони, електронна черга тощо); розміщення об'єкта по відношенню до інших об'єктів «ланцюга послуги» (мерії, департаментів виконавчої влади, точок оплати за послугу, абонентських відділів тощо); комунікаційні засоби та наявність зворотного зв'язку, можливість розміщення замовлень через телефон, факс, веб-сайт, пошту; прийнятне співвідношення між рівнем сервісу (місце, обсяг, час) надання муніципальних послуг і витратами на підтримку цього сервісу; ступінь імовірності та умови відвідування муніципальних установ; залежність кількості відвідувань від якості, кількості та асортименту послуг; доступність елементів міської інфраструктури тощо [5]. Таким чином, можна скласти рейтинг привабливості різних муніципальних суб'єктів, що надають послуги, а також виявити переваги та недоліки вибору каналів розподілу.

Активне впровадження в українську практику муніципального управління системи управління якістю відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO9001 допомагає проаналізувати те, яким чином послуги стають доступними (чи зручними з погляду розміщення та комфорту є місце їх надання) і перевірити, наскільки добре задовольняються потреби споживачів. Система управління якістю передбачає постійний моніторинг умов надання муніципальних послуг, оскільки з часом змінюються характеристики споживачів і можуть з'являтися можливості для збільшення кількості і/або підвищення якості послуг. У місті Бірмінгемі (Великобританія) для незрячих жителів та туристів діє спеціальна програма – електронний помічник у пошуку дороги (Wayfinder), яку фінансує муніципалітет (спеціальні навушники та собаководир). Окрім вказаної програми, в Національному художньому музеї Бірмінгема у всіх залах встановлені монітори з інформацією про експозицію для людей з проблемами слуху. За підтримки органів місцевої влади створена також кімната для сліпих у вигляді різних експозицій і скульптур, на яких висять навушники. Незрячі можуть торкатися руками експозиції і одночасно, користуючись навушниками, слухати інформацію про даний об'єкт. Для найменших відвідувачів обладнана спеціальна кімната, де вони можуть грати в різні ігри, малювати, складати різні фігури і проглядати фільми про історію міста. Жителі національних общин, що проживають у місті, мають можливість

влаштувати на території музею виставки, що знайомлять з побутом і традиціями їхньої історичної Батьківщини.

Стосовно посередників, то ми підтримуємо думку О. Панкрухіна [2], що у муніципальному маркетингу практично немає посередників у чистому вигляді. Із значним ступенем умовності до посередників можуть бути віднесені такі суб'єкти маркетингу територій: агентства місцевого розвитку; органи влади і громадські організації, асоціації вищого територіального рівня та їх представники; торговельно-промислові палати, центри бізнесу і міжнародної торгівлі, виставкові центри, ярмарки; транснаціональні та інші багатотериторіальні суб'єкти бізнесу; різноманітні міжтериторіальні мережеві організаційні структури; засоби масової інформації і комунікації; туристичні агентства, туристичні інформаційні центри; установи професійної освіти тощо. У вже згадуваному нами Бірмінгемі місто просуває організація «Маркетинг Бірмінгем» [6], основним завданням якої є формування позитивного іміджу міста як туристичної дестинації, просування туристичних ресурсів, утримання туристично-інформаційних центрів, надання інформації туристам, формування та продаж туристичних послуг, публікація статей у провідних виданнях країни тощо.

Муніципальна політика розподілу включає також розробку оптимальних каналів розподілу міського продукту, у тому числі розробку і підтримку довготривалих проектів і програм, супровід інвестиційних проектів, створення «супермаркетів муніципальних послуг», діяльність дозвільних офісів, встановлення довготривалих партнерських та договірних відносин з іншими містами, регіонами, країнами, організацію наукових заходів, виставок та ярмарків; діяльність інформаційно-туристичних центрів, створення міської логістичної мережі тощо. Для такої цільової аудиторії як інвестори найбільш адекватним інструментом є персональний (прямий) продаж. Потенційні інвестори надають перевагу особистим контактам з представниками місцевих органів влади, місцевого бізнесу, консалтингових компаній, науковцями. Вже звичними є делегації європейських муніципалітетів, завданнями яких є промоутерство територій девелоперським компаній, торговельним мережам, логістичним паркам, розважальним закладам (аквапарки, парки розваг), оргкомітетам спортивних змагань та івентів, крупним виробництва тощо. На думку експертів [7], щоб успішно привертати інвестиції, українській владі потрібно навчитися працювати з інвесторами, повернути їх довіру, а чиновникам навчитися працювати з бізнесом швидко, коректно та злагоджено.

Таким чином, важливим є не стільки сам муніципальний продукт, скільки його впровадження в систему споживання міських цільових аудиторій. Саме налагоджені контакти з населенням, представниками бізнесу, інвесторами, відвідувачами, ефективна система розподілу та споживання визначають успіх міських програм.

Література: 1. Герасименко О.Н. Модель 7P как инструмент оценки привлекательности бизнес-территории / О.Н. Герасименко, М.А. Юняева // Современные аспекты экономики. – 2008. – №8. – С. 23-29. 2. Панкрухина А. П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин – СПб.: Питер, 2006. – 416 с. 3. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В. Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с. 4. Карпова Т.Ю. Основные принципы маркетингового подхода в муниципальном управлении [Электронный ресурс] / Т.Ю. Карпова. – Режим доступа : http://www.lib.csu.ru/vch/7/2004_01/008.pdf 5. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. ІРД НАН України – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с. 6. Кокарев Д. «Маркетинг Бірмінгем» – генератор в продвижении туристических возможностей города Бірмінгем / Дмитрий Кокарев // Новости тур бизнеса. – 2009. – № 6. – С. 22-24 7. <http://institute.gorshenin.ua/> – офіційний web-сайт Інститут Горшеніна.

Антохов А.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
економічної теорії, менеджменту і адміністрування
*Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У НЕЕКОНОМІЧНИХ СФЕРАХ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КУЛЬТУРОЛОГІЧНИХ ЗМІН

Інноваційний розвиток економіки є складним процесом, який модифікує не лише ринкові та виробничі відносини, але й пронизує модерними змінами інші сфери суспільного життя – охорону здоров'я, освіту, науку, державне управління і соціальний захист населення, соціальний туризм і рекреацію, культуру і мистецтво, інформування і промоцію, транспорт і зв'язок. Постає питання, чи може поширення в них інноваційних технологій стимулювати інноваційний розвиток економіки України та її регіонів чи все таки первинно рівень впровадження інновацій залежить від економічної системи.

Очевидно, що в суспільстві проявляється інтелектуалізація, наслідком чого є інноваційний розвиток.

З погляду актуальності тематики інноватизації, інтелектуалізації різних соціально-економічних процесів, українські вчені все частіше обирають її предметом власних досліджень. Ґрунтовний науковий доробок з питань інноваційного розвитку економічних і соціальних сфер здійснили В. Геєць, О. Жихор, М. Ільченко, М. Мельник, В. Решетило, О. Соскін, Л. Федулова, А. Чухно, В. Шедяков та ін. Культурологічний вимір відповідних процесів досліджували В. Буйко, О. Вікарчук, С. Пасека, Н. Салівоненко, Ю. Шипуліна та ін.

Спектр впливу використання інноваційних технологій у неекономічних сферах на інноваційний розвиток економіки може проявлятися в: 1) інституціоналізації потреб населення використання інноваційних технологій, що тягне за собою формування попиту на інноваційну продукцію у ході: збереження і відновлення стану здоров'я, рекреації та відпочинку; навчання, неперервного розвитку, пізнавального процесу; споживання соціальних послуг, послуг державних установ; 2) інституціоналізації потреб інститутів неекономічних сфер використання інноваційних технологій, що тягне за собою формування спеціалізованих сегментів ринку щодо: державного управління і забезпечення правопорядку; регіонального та місцевого управління і забезпечення житлово-комунального обслуговування; надання послуг соціального захисту і задоволення базових потреб населення; надання освітніх послуг; надання медичних послуг; надання транспортних послуг і послуг зв'язку; надання послуг культурно-мистецького, спортивно-оздоровчого характеру; інформаційно-промоційного супроводу територіального розвитку; 3) формуванні нового способу організації життя людини як на побутовому рівні, так і на рівні доступу до соціальних послуг; 4) виникненні залежності населення від використання інноваційних технологій; 5) вирішенні численних проблем демовітворення, покращення стану суспільного здоров'я; 6) формуванні середовища інноваційної діяльності, інтелектуальної праці населення з високим рівнем соціальної престижності.

Для кожної неекономічної сфери характерні специфічні інституційні та особистісні потреби споживання інноваційних технологій. Як правило, у результаті задоволення таких потреб, з масовим споживанням населенням відповідних технологій, воно починає трансформувати здобутий досвід у продуктивну інноваційну діяльність. Таким чином, споживання інноваційних технологій у неекономічних сферах є важливим етапом інтелектуалізації суспільства й формування його інноваційної культури. Остання є важливою умовою інноваційного розвитку економіки, оскільки характеризує ступінь сприйняття окремою особою або групою чи суспільством різних нововведень у діапазоні перетворення їх в інновації [1, с. 310].

Важливість інноваційної культури проявляється не лише в тому, щоб населення було спроможним займатись інноваційною діяльністю і споживати відповідний продукт. Функціональність інноваційної культури розширюється до відбору новостворених чи запозичених інноваційних моделей поведінки, що відповідають потребам суспільства на певному етапі його розвитку (так звана селекційна функція), а також передачі з минулого і сьогодення в майбутнє стійких типів інноваційної поведінки, які пройшли тривалу апробацію та ввійшли у систему цінностей суспільства (так звана трансляційна функція) [2, с. 237].



Рис. 1. Трансформація споживання інноваційних технологій у схильність населення до їх продукування

Джерело: складено автором

Отже, хоча неекономічні сфери є важливими детермінантами рівня інноваційного розвитку економіки, однак їх позитивний вплив можливий за рахунок формування інноваційної культури населення, базовою причиною чому є споживання інноваційних технологій (рис. 1).

Звертаємо увагу, що формування інноваційної культури населення супроводжується іншими аксіологічними модифікаціями, які відображають його готовність до сприйняття новацій. Теоретико-прикладною моделлю сприймання новацій слугує відома розробка Е. Роджерса – так звана дифузійна модель, яка розподіляє людей на наступні групи: 1) новатори – 2,5%; 2) ранні наслідувачі – 13,5%; 3) рання більшість – 34,0%; 4) пізня більшість – 34,0%; 5) відстаючі – 16,0% [3].

У ході з'ясування умовного алгоритму трансформації споживання інноваційних технологій у схильність населення до його продукування було виявлено, що

формуванню інноваційної культури передують інші культурологічні модерні. Серед них – комунікаційна, інформаційна, інтелектодіюча, а результуючим вимірником даних процесів визначено культуру технологічну. Опис типології даних культур, що стосуються інноваційного розвитку економіки та використання інноваційних технологій у неекономічних сферах, відображено в табл. 1.

Таблиця 1. Культурологічні аспекти формування інноваційної культури населення

№ з/п	Тип культури	Характеристика	Проблеми забезпечення достатнього рівня в Україні
1	Культура споживання інноваційних технологій	Готовність та практика використання інноваційних технологій у повсякденному житті та професійній діяльності	Недостатня купівельна спроможність новітніх технологій більшістю населення; помітна просторова диференціація доступності населення до таких технологій
2	Комунікаційна культура	Спроможність та частота використання віртуальних комунікаційних систем	Вікова диференціація використання технологій віддаленого спілкування
3	Інформаційна культура	Спроможність та результативність використання населенням різних засобів інформації і способів їх поєднання	Кваліфікаційно-професійна диференціація використання населенням, технічна неспроможність ефективізації використання різних засобів інформації
4	Інтелектодіюча культура	Спроможність населення трансформувати інформацію в знання, у реальний результат інтелектуальної праці	Демотивація населення з відповідними навиками (особливо молоді) до інтелектуальної праці, інноваційної діяльності (в тому числі бізнесу)
5	Культура продукування інноваційних технологій	Готовність та практика населення ведення інноваційного бізнесу, здійснення науково-дослідної, винахідницької діяльності	Демотивація населення ведення інноваційного бізнесу, здійснення якісної науково-дослідної, винахідницької діяльності
6	Інноваційна культура	Готовність та практика населення приймати інноваційні технології, швидкість їх дифузії, вдосконалення та продукування нових	Нерозроблена державна політика в сфері економіки, освіти, науки, культури з стимулюванням інноваційної активності населення
7	Технологічна культура	Рівень розвитку знань, практика використання інноваційних технологій з відображенням на добробуті населення (інновації як індикатор прогресу та рівня життя населення)	Макроекономічна і політична нестабільність, інтеграційні протиріччя, низький рівень добробуту населення, формалізм якості освіти, науково-дослідної діяльності та підтримки інноваційного бізнесу

Джерело: складено автором

У підсумку слід зазначити, що проблемним культурологічним виміром низької інноваційної активності населення, з позиції споживання новітніх технологій, їх удосконалення й продукування, є низька технологічна культура в Україні. Технологічна культура визначається рівнем розвитку наукових знань, технічних засобів та різних видів технологій матеріального й духовного виробництва та слугує змістом суспільного життя і перетворювальної діяльності людей, зразків поведінки, мислення та світогляду [4]. Низький її рівень в Україні є результуючим наслідком демотивації населення якісної інтелектуальної діяльності, ведення інноваційного

бізнесу та інших численних деструктивів. Забезпечення високого рівня технологічної культури є свідченням інноваційного розвитку економіки країни. Тому досягнення даної цілі наразі перебуває на обрії інноваційних можливостей України та потребує стратегічного обґрунтування.

Література: 1. Вікарчук О. І. Еволюція формування інноваційної культури / О. І. Вікарчук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 310-314. 2. Шипуліна Ю. С. Інноваційна культура як основа сприятливого середовища інноваційного розвитку організації : методичні засади оцінки / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 236-246. 3. Rogers E. M. Diffusion of innovations (4th ed.) / E. M. Rogers. – N. Y. : The Free Press, 1995. – 518 p. 4. Салівоненко Н. В. Сутність технологічної культури / Н. В. Салівоненко, Ю. В. Коломієць : Publishing house Education and Science s.r.o. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Pedagogica/45775.doc.htm

Журавльова Ю.О.

кандидат наук з державного управління,
завідувач сектору вищої освіти Департаменту освіти і науки
*Одеська обласна державна адміністрація,
м. Одеса, Україна*

ОСВІТА ЯК СУСПІЛЬНЕ БЛАГО

Сучасна світова економіка характеризується якісно новим станом, якому притаманні прискорення процесів трансформації всіх існуючих економічних систем. В цих умовах головна роль відводиться людині, оскільки вона є джерелом інтелектуального потенціалу суспільства.

Суспільні блага були досліджені у працях Е. Аткинсона, Г. Менкью, А. Пігу, Р. Піндайка, Д. Рубенфельда, П. Самуельсона, Дж. Стигліца, Дж. Бьюкенена, М. Олсона, Г. Таллока, К. Ерроу та інших.

Освіта має специфіку суспільних благ, набуває особливу форму існування загальних для них ознак: відсутність атрибутів ринкових товарів (виробництво, розподіл і споживання освіти не підкоряються закону вартості); невиключеність і неконкурентоспроможність (результати освітньої діяльності може використовувати кожен); невичерпність і аккумулятивність (знання накопичуються і зростають по мірі їх використання); мають всеохоплюючий характер (результати освітньої діяльності не обмежені не тільки географічним, але й соціальним простором); проникаюча здатність (освіта впроваджується і реалізується у всіх сферах громадського життя та людської діяльності); специфічність економічних та соціальних витрат.

У Законі України «Про освіту» зазначено, що освіта - основа інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави.

Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями [1].

Статею 13 Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права передбачено, що «освіта має бути спрямована на повний розвиток людської особистості та створення її гідності і повинна зміцнювати повагу до прав людини й основних свобод». З цією метою держави, які беруть участь у цьому Пакті визнають, що початкова освіта повинна бути обов'язковою та безкоштовною для всіх; середня та професійно-технічна освіта повинні бути відкритими та доступними шляхом поступового введення

безкоштовної освіти; вища освіта повинна бути доступною для всіх на основі здібностей кожного, зокрема, поступового введення безкоштовної освіти [2].

Празьке комюніке зустрічі європейських міністрів, відповідальних за вищу освіту (2001р.), продекларувало, що «вища освіта повинна розглядатися як суспільне благо, що вона була, є і залишиться уважним до суспільних зобов'язань (правил і т.ін.)» [3].

Сфера освіти є відображенням об'єктивних потреб суспільства, і, відповідно, інтегральні цілі системи освіти можуть змінюватися в ході її еволюції. Досягнення заданих системі освіти цілей відбувається у результаті виконання ряду функцій, завдяки чому система освіти проявляє себе як активний елемент, який у свою чергу, впливає на суспільство.

Освіта, зокрема вища, виробляється, розподіляється і споживається за межами матеріального виробництва та у вільний від нього час. Отже, витрати освітньої діяльності це насамперед витрати вільного часу. Результатами тут виступають знання, відповідний рівень освіти, а також специфічні умови їх споживання, які у підсумку реалізуються в людині, не тільки в його освітній якості, але і в більш загальному його розвитку.

У сучасних умовах освіта грає системоутворюючу роль та формує ядро інноваційного виробництва. Економічне зростання у суспільстві стає неможливим без безперервного інвестування в сферу освіти і науки.

Споживання даного блага не тільки відповідає довгостроковим інтересам суспільства, а й об'єктивно необхідно, оскільки головну роль у суспільстві відіграє людина, яка виступає джерелом та власником людського капіталу - найбільш цінного ресурсу сучасного суспільства. Це приводить до різкого зростання споживання такого виду блага, як освіта, що сприяє розвитку людини та особистості.

Політика реформування та модернізації освіти стає елементом державної політики, сфера освіти постійно видозмінюється та вдосконалюється. Ці процеси закономірні та відповідають вимогам часу, запитам суспільства, новітнім технологіям.

Освіта позитивно впливає на якість життя населення та зростання людського потенціалу. Тому увага до сфери освіти – це вимога соціально- економічного розвитку країни.

Таким чином, освіта – це не тільки суспільне благо, а й важливе стратегічне направлення державної політики країни, спрямоване на соціальне та економічне зростання, укріплення цілісності та обороноздатності.

Література: 1. Закон України «Про освіту» [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua) 2. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.un.org> 3. Болонський процес у фактах і документах. (Сорбонна-Болонья-Саламанка-Прага-Берлін). – Тернопіль : Вид-во ТДПУ ім. В.Гнатюка, 2003. – 52 с.

Нездоймінов С. Г.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління туризмом
*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

Головна особливість економіко-географічного положення Одеського регіону - його приморське та прикордонне положення. Широкий вихід до Азово-Чорноморського басейну і до великих річкових магістралей - Дунаю, Дністра, визначає значні переваги в розвитку транспортної інфраструктури. Морські порти регіону знаходяться на перехресті функціонуючих міжнародних транспортних коридорів. Морегосподарський комплекс області представлений морськими торговельними портами: Одеський,

Іллічівський, Ізмаїльський, Южний, Білгород-Дністровський, Ренійський, Усть-Дунайський; а також Іллічівським морським рибним портом. Морський та річковий транспорт представляють судноплавні компанії: ВАТ «Українське Дунайське пароплавство», ЗАТ «Судноплавна компанія «Укрферрі», СК «Червона рута». Потужність портів Одеської області у 2013 році становила 60% від загальної потужності портів держави. Найбільші порти Одеської області - Одеський, Іллічівський, Південний. Таким чином, область є морськими воротами нашої країни. Залізничний транспортний комплекс включає Одеське відділення Укрзалізниці та Одеське підприємство залізничного транспорту. Довжина Одеської залізниці становить 18% від довжини залізниць України. На території Одеської області знаходяться: міжнародний аеропорт «Одеса», аеропорт «Ізмаїл» (законсервовано на 3 роки у 2010 році), аеродром «Лиманське», а також спортивні аеродроми. Мережа автомобільних доріг загального користування в Одеській області становить 8318,0 км, у т. ч. автодороги державного значення 3561,2 км, (42,8%) та місцевого значення - 4756,8 км (57,2%).

Дослідження даних статистики свідчать, що зовнішньоторговельний оборот області з іншими країнами світу по товарах та послугах склав 7399,8 млн. дол. США. У 2013 році обсяги експорту товарів та послуг досягли 2794,3 млн. дол., імпорту - 4605,5 млн. дол. США. Сальдо зовнішньої торгівлі негативне - 1811,2 млн. дол. США. При цьому, частка товарів в експорті становила 58,3%, послуг - 41,7%, в імпорті - 94,4% та 5,6% відповідно. Зовнішньоторговельні операції товарами, підприємства області здійснювали з партнерами із 162 країнами світу. До країн СНД було експортовано 18,9% усіх товарів, до країн ЄС - 20,5% (у 2012 році - відповідно 22,2% та 17,7%). У 2013 році з країн СНД імпортовано 26,5% усіх товарів, з країн ЄС - 18,1% (у 2012 році - відповідно 15,8% та 18,4%). У 2013 році Одеська область займала друге місце серед областей та міст країни за обсягом наданих послуг, поступаючись лише м. Київ, і п'яте - за обсягом отриманих послуг. Підприємства регіону здійснювали операції на ринку послуг із партнерами 182 країн світу. Обсяг експорту послуг становив 1165,9 млн. дол. США і зменшився на 4,0% проти 2012 року, імпорту - 257,8 млн. дол. і збільшився на 0,9%. Сальдо - позитивне в розмірі 908,1 млн. дол. США [1].

Звернемо увагу, що Одеська область займає одне з провідних місць в Україні по залученню іноземних інвестицій. Провідні напрямки для взаємодії з інвесторами - комплексний розвиток транспортної інфраструктури, реалізація можливостей регіону в сферах високих технологій, сільськогосподарства та туризму. Протягом 2013 року підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 10415,4 млн. грн. капітальних інвестицій. Основним джерелом капітальних інвестицій стали кредити банків та інші позики, власні кошти підприємств та організацій.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) унесених в область з початку інвестування, на 1 січня 2014 року становив 1670,7 млн. дол., що на 2,6% більше обсягів інвестицій на початок 2013 року (рис. 1) та в розрахунку на одну особу населення складає 700,6 дол. [2]. З країн ЄС надійшло 1240,1 млн. дол. (74,2% загального обсягу), країн СНД - 33,6 млн. дол. (2,0%), інших країн світу - 397,0 млн. дол. (23,8%). До основних країн-інвесторів, на які припадає 80,6% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр - 658,6 млн.дол., Велика Британія - 198,2 млн.дол., Нідерланди - 207,8 млн.дол., Сінгапур - 67,8 млн.дол., США - 60,5 млн.дол., Швейцарія - 49,6 млн.дол., Франція - 53,3 млн.дол., Німеччина - 50,1 млн.дол. Відзначимо, що також наростили темпи інвестування підприємства з діяльності тимчасового розміщування й організації харчування (у 1,7 рази), відповідно до 2012 р. В той же час, геополітичне положення Одещини обумовлене зростаючою активізацією її участі у важливих європейських міжрегіональних організаціях.

В Одеській області багате культурне середовище. Станом на 1 січня 2014 року мережу закладів культури і мистецтв Одеської області складають: 1926 установ, з них: 24 - обласного підпорядкування: 6 театральних-видовищних підприємств, 3 обласні бібліотеки, 4 центри національних культур, 7 музеїв, 3 навчальні заклади культури і мистецтв та Одеський обласний навчально-методичний центр закладів

культури і мистецтв; 1902 - міські та районні: 847 бібліотек, 734 клубні заклади, 68 шкіл естетичного виховання, 26 районних/міських музеїв, 227 громадських музеїв.

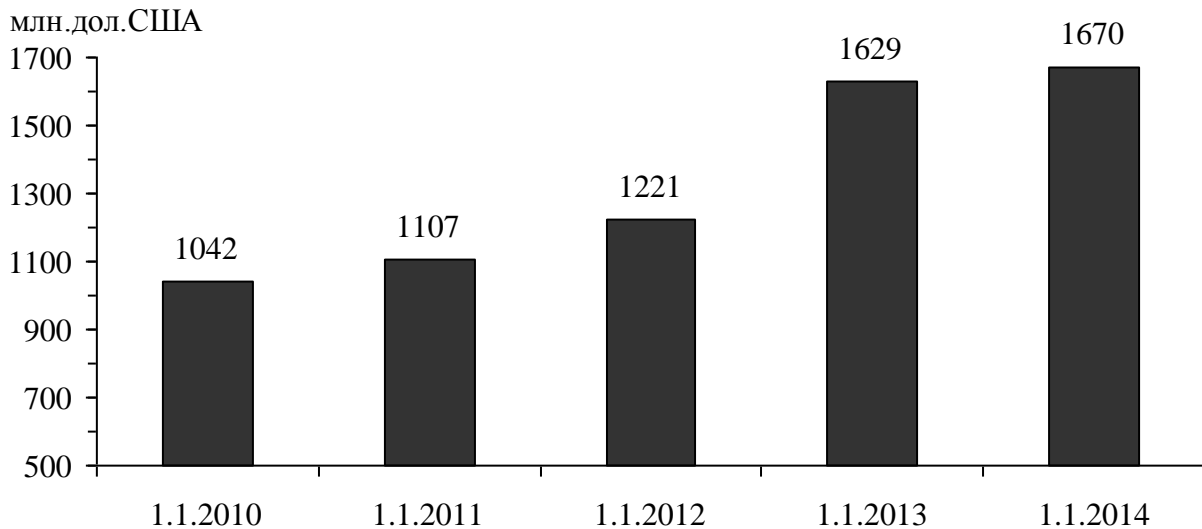


Рис. 1. Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій в Одеську область за 2010 - 2013 роки. Джерело: [2]

Протягом 2013 року одеські театри, серед яких відомий у світі Одеський національний академічний театр опери та балету, Одеську обласну філармонію відвідало понад 575,7 тис. мешканців та гостей області. Понад 769,4 тис. мешканців регіону користуються послугами бібліотек області, кожна третя особа населення області є її користувачем. Всесвітньо відомі музейні скарбниці Одещини: музей західного та східного мистецтв, літературний і художній музей. Сьогодні музейні колекції регіону налічують 350 тис. експонатів. За 2013 рік фахівцями музеїв проведено 20,5 тис. екскурсій, відкрито 232 виставки, які відвідало 788,9 тис. осіб [3].

Перспективним напрямком економічного розвитку Одеського регіону є туризм. В зв'язку з цим особливої уваги заслуговує проблеми модернізації рекреаційно-туристичного комплексу Одеського регіону. Одеський регіон вважається одним із провідних рекреаційних центрів України, який охоплює значну територію від гирла р. Дунай до низин р. Дніпро. В області розвинена туристична і курортна інфраструктура: 170 кілометрів піщаних пляжів, 6 лиманів з особливо цінними природними та лікувальними ресурсами, 2 судноплавні річки. Загальна кількість колективних засобів розміщення у 2013 році по Одеській області складала 685 закладів, серед них: 253 готелів та аналогічних засобів розміщення, 432 спеціалізованих засобів розміщення, серед них 38 санаторіїв і профілакторіїв, 10 пансіонатів та будинків відпочинку, 384 оздоровчі туристичні бази. Найбільша кількість об'єктів туристично-оздоровчого призначення зосереджено у м. Білгород-Дністровському, Кілійському, Татарбунарському та Овідіопольському районах. За даними статистики в 2013 році, у колективних засобах розміщування кількість прийнятих туристів складала 567,7 тис., що на 22 тис. більше ніж у 2012 році. Із загальної кількості розміщених, на готелі та аналогічні засоби розміщування припадає 295 тис. туристів, на спеціалізовані засоби розміщування – 272 тис. Готельна інфраструктура області дозволяє одночасно розмістити 11,9 тис. туристів [4]. Туристична сфера є однією з найбільш перспективних галузей, використання переваг якої надасть можливість регіонам як цілісним утворенням більш активно підвищити рівень своєї конкурентоспроможності. Вирішення завдань щодо активізації розвитку ринку туризму в Україні, враховуючи концентрацію наявних ресурсів та світовий досвід, загострення конкурентної боротьби, посилення вимог споживачів, розширення та задоволення їх потреб, обумовлюють розвиток якісних послуг. За цих умов особливого значення набуває розроблення цілісної регіональної туристичної політики, що на даний час не відповідає сучасним реаліям [5].

За результатами дослідження визначено, що Одеський регіон - відкритий для

інвесторів центр Півдня України, ключовий елемент транспортної та туристичної інфраструктури Чорноморського басейну, регіон динамічного, інноваційного розвитку, пріоритетом для якого є ефективна взаємодія бізнесу, державних структур управління та громадськості, це територія з високим рівнем ресурсів та потенціалом для пріоритетного розвитку рекреації та туризму. Таким чином, головною метою регіональної стратегії у сфері рекреації та туризму є створення сучасного вискоєфективного, конкурентоспроможного рекреаційно - туристичного комплексу, що забезпечує широкі можливості для задоволення потреб українських та іноземних громадян у різноманітних туристичних послугах.

Література: 1. Паспорт Одеської області за 2013 рік. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://gue.odessa.gov.ua/pasport-oblast/> 2. Головне управління статистики в Одеській області. Прямі інвестиції у 2013 р. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> 3. Потенціал регіонів. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/ukr/RegionsPotential/Odesa/> 4. Статистичний збірник «Регіони України», 2013р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 5. Нездоймінов С. Г. Підприємницький вектор розвитку регіонального туризму: монографія / С. Г. Нездоймінов. – Одеса: Пальміра, 2011. – 344 с.

Парубок Н.В.

аспірант кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ПРОДУКТОВИХ ПІДКОМПЛЕКСАХ АПК

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в аграрно-промисловому виробництві є розширення інтеграційних процесів, що в основі має посилення господарських функцій суб'єктів підприємництва на вертикальному рівні в межах продуктових підкомплексів. Продуктові вертикалі інтегрують взаємозалежні види діяльності, що належать до різних сфер АПК, галузей і підгалузей та організаційно й технологічно об'єднані для здійснення аграрно-промислового виробничого циклу. У зв'язку з цим важливою науковою і практичною проблемою є дослідження теоретичних аспектів розвитку інтеграційних процесів у продуктових підкомплексах АПК.

Інтеграційні процеси за своїм економічним змістом – це формування нового технологічного бізнесу і побудова на цій основі нового типу інтегрованих підприємств [1], в тому числі у межах окремих продуктових підкомплексів, здатних в нових конкурентних умовах вирішувати проблеми економічного розвитку сфер АПК. Вони залишаються суттєвою результативною ланкою сучасної економіки та важливим елементом ринкового регулювання.

В аграрно-промисловому комплексі результатом міжгалузевого інтегрування на основі продуктової спеціалізації являється формування продуктових підкомплексів. Вони являються кінцево-цільовими агропромисловими структурами, що в процесі інтеграції трансформуються в предметні агропромислові формування, які й реалізують переваги предметно-технологічного синтезу сільського господарства й переробної промисловості [2, С. 238].

В основі будь-якого аграрно-промислового формування з виробництва продукції АПК та в межах будь-якого продуктового підкомплексу – об'єктивно існуючої єдності галузей, лежить процес інтеграції. Між цими поняттями існує прямий діалектичний зв'язок, адже аграрно-промислове формування потребує і базується на основі створення певної продуктової вертикалі, а продуктивний підкомплекс може функціонувати лише в рамках певного формування АПК.

Методичними основами для виокремлення вертикальних продуктових підкомплексів в системі АПК слугують [3, С. 8-9]: процеси розподілу праці, інтеграція спеціалізованих виробництв всіх стадій відтворення будь-якого кінцевого продукту, удосконалення системи управління АПК, економічна цілеспрямованість, вирішення соціальних питань, забезпечення населення продуктами харчування, підвищення результативності, що здійснюється на основі інтеграції галузей і сфер АПК, досягнення високої стабільності та ритмічності діяльності переробних підприємств тощо.

Кожна продуктова вертикаль (продуктовий підкомплекс) являє собою взаємопов'язаний ланцюг певних видів діяльності, які притаманні різним сферам, галузям, підгалузям та технологічно об'єднуються для організації виробничого процесу, починаючи від виробництва спеціалізованих засобів виробництва для даного продукту і закінчуючи реалізацією цього продукту для задоволення потреби в ньому населення [4, с. 16]

Первинною ланкою будь-якого продуктового підкомплексу завжди є сільське господарство. Підприємства промисловості у складі галузей промислової переробки виробляють кінцеву продовольчу продукцію для споживання населення. Спеціалізована торгівля через ринки, магазини, центри оптового та дрібнооптового продажу, відповідно, здійснює реалізацію продуктів харчування.

Важливим структурним елементом продуктового підкомплексу є виробнича інфраструктура – комплекс галузей, що обслуговують основне виробництво та виступає фактором реалізації внутрішніх резервів сталого економічного зростання агропродовольчої сфери [5]. Вона представлена суміжними галузями і підприємствами, що забезпечують аграрний, промисловий і торговельний сектори АПК товарами спеціалізованого машинобудування, добривами, засобами захисту рослин, комбікормами, ветеринарними препаратами, устаткуванням для переробної промисловості та торгівлі, а також забезпечують ремонт і обслуговування технічних засобів.

Продуктовий підкомплекс у межах регіону включає до свого складу окремі галузі за основними критеріями [6]: спільність території, ступінь спеціалізації й участі галузей у виробництві, переробці, зберіганні та реалізації сільськогосподарської сировини і продовольства в цьому регіоні, а також єдність мети розвитку галузей – виробництво кінцевого продукту з мінімальними суспільно необхідними витратами. Таким чином, параметри оптимальної структури окремого продуктового підкомплексу розкриваються через рівень виробничо-технологічної взаємозалежності галузей, мінімізацію витрат виробництва продукції на основі територіального розподілу праці, а спеціалізація галузей підкомплексу визначається відповідно до природно-економічних умов їх розташування.

Сутність аграрно-промислового виробництва, його можливості й очікувані результати перебувають у прямій залежності від співвідношення та взаємодії трьох складових єдиного аграрно-промислового виробничого циклу, в якому слід виділяти аграрний, переробний та торговельний цикли [7]. Зміст аграрно-промислового виробничого циклу та його роль в становленні продуктової вертикалі розглянемо через його побудову на прикладі цукробурякового підкомплексу (табл. 1).

Всі складові цукробурякового виробничого циклу на рівні інтегрованого формування в межах окремого продуктового підкомплексу знаходяться у взаємозалежності, взаємопов'язані між собою та мають бути зацікавлені в ефективності функціонування кожного з структурних елементів підкомплексу. Лише за цієї умови можливо досягти спільного економічного результату від інтеграції.

Продуктові підкомплекси у формі інтегрованих економічних структур можуть і повинні включати підприємства не тільки базової галузі (по горизонталі), але також суміжних галузей з урахуванням технологічних зв'язків і переділів. Такі системи формуються на різних рівнях, а саме: районному, міжрайонному, регіональному, міжрегіональному, національному, транснаціональному.

Таблиця 1. Структура аграрно-промислового виробничого циклу в цукробуряковому підкомплексі АПК

Складові аграрно-промислового виробничого циклу	Основні виробничі стадії та елементи аграрно-промислового виробничого циклу
Аграрний	Селекція і насінництво цукрових буряків; сервісно-виробниче забезпечення сільськогосподарських підприємств; підготовка насіння, посів, догляд за культурами та збирання врожаю цукрових буряків.
Переробний	Транспортування, зберігання, формування технологічних партій; сервісно-виробниче забезпечення промислових підприємств; переробка цукрових буряків.
Торговельний	Доставка і приймання цукрової продукції; формування торгових місць; організація реклами; організація торгівлі асортиментом продукції; моніторинг продажу, вивчення попиту; оптовий і роздрібний продаж; забезпечення громадського харчування.

Формування в структурі АПК продуктивних підкомплексів має велике значення для прогнозування, тому що дозволяє обґрунтувати пропорції між сферами і галузями з урахуванням технологічних співвідношень у виробництві конкретних видів продукції. Продуктові підкомплекси як об'єкти аналізу і прогнозування мають певні особливості: орієнтацію на задоволення потреб населення в конкретних видах продукції; є складними багатогалузевими формуваннями; зв'язані між собою використанням різних видів ресурсів; аграрна частина продуктивних вертикалей представлена різними категоріями господарств; важко виділити їх організаційно-управлінську структуру із АПК.

З наведеного вище можна зробити висновки, що формування продуктивних підкомплексів забезпечує продовольчі потреби населення та вирішує важливі соціально-економічні завдання, а саме: сприяє ствердженню продовольчої безпеки, створює інтегровані формування для здешевлення процесу виробництва та підвищення якості аграрно-промислової продукції, досягає вищого розвитку продуктивних сил в галузях АПК, розвиває інтегроване виробництво на інтенсивній основі, сприяє вирішенню різноманітних соціальних проблем села. Тому, становлення інтеграційного процесу через функціонування продуктивних вертикалей – це насамперед радикальний напрям щодо формування ринкових відносин у сільському господарстві, поєднання економічних інтересів виробничих та переробних підприємств через створення інтегрованих формувань в АПК. Поєднання складових виробничо-технологічного ланцюга дозволить досягати ефективності при використанні сільськогосподарської сировини, поглибити переробку, розширити асортимент, поліпшити якість та конкурентоспроможність аграрно-промислової продукції. Лише за таких умов подальше формування і розвиток галузевих продуктивних підкомплексів на інтеграційній основі буде ефективним.

Література: 1. Червіна Ю. В. Інтегровані корпоративні структури в системі національного господарства України [Електронний ресурс] / Ю. В. Червіна. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_1/Zb27_1_52.pdf. 2. Березівський П. С. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу: навч. посібн. / П. С. Березівський, Н. І. Михалюк. – Львів: «Магнолія плюс», 2004. – 443с. 3. Нестерчук Ю. О. Ресурсний потенціал підприємств продуктивних підкомплексів АПК: моногр. / Ю. О. Нестерчук, Н. В. Бутко. – Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2013. – 216 с. 4. Заводчиков Н. Д. Современное состояние и перспективы развития молочно-продуктового подкомплекса региона / Н. Д. Заводчиков, Е. А. Болдырева. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2001. – 160 с. 5. Дейнеко Л. В. Інвестиційна привабливість виробничої інфраструктури агропродовольчої сфери / Л. В. Дейнеко, Т. В. Стройко // Економіка і прогнозування. – 2012. – №4. – С.73-81. 6. Коломицева О. В. Продовольчий комплекс як структурна складова АПК в умовах трансформаційного розвитку економіки // О. В. Коломицева, Н. В. Шевченко // Вісник Дніпропетровського ун-ту. Серія: «Економіка». – Дніпропетровськ, 2010. – Вип. 4 (2). – С. 17–22. 7. Бутко М. П. Агропромислова інтеграція як шлях активізації аграрного виробництва / М. П. Бутко // Агросвіт. – 2010. – № 3. – С. 10–13.

Корецька Н.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
*Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна*

ІНФРАСТРУКТУРНА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Потужні світові фінансові кризи останніх років призвели до серйозних випробувань банків на міцність. Нині банківська діяльність великою мірою залежить від використання нових технологій ведення бізнесу, зокрема у сфері платіжних карток. Залежно від використовуваних методичних підходів до оцінювання економічної ефективності здійснення операцій банків з платіжними картками характеризується результативність цих операцій та визначається доцільність розширення сегментів ринку платіжних карток [1, с. 3–4].

Мета – проаналізувати стан забезпечення регіональних ринків платіжних карток інфраструктурою.

Одну з головних ролей для подальшого розвитку регіональних ринків платіжних карт традиційно відіграє інфраструктура обслуговування.

Банківські установи та їх підрозділи (філії, відділення) спільно з платіжними системами постійно проводять акції, спрямовані на навчання та прищеплення клієнту звички оплачувати рахунки платіжною картою, приймають від населення заявки на її виготовлення, а від торгових підприємств – на приєднання до системи здійснення оплати платіжною картою, розробляють проекти з використанням платіжних карток тощо. Крім того, населення отримує готівку, здійснює оплату за товари і послуги в касах банків. Тому наше дослідження щодо даного напряму розпочнемо з аналізу кількості банківських підрозділів.

Україна має добре розвинену банківську мережу, оскільки рівень присутності банків в регіонах (на 100 тис. чол.) є одним з найвищих у СНД.

Максимальна концентрація банківської мережі характерна м. Києву (10,8%), Харківській (8,7%), Дніпропетровській (8,2%), Одеській (7,1%), Донецькій (6,9%) і Львівській (5,7%) областям. Найнижчий рівень покриття банківською мережею спостерігається у Тернопільській (1,7%), Житомирській (1,9%) і Рівненській (2%) областях (рис. 1).

По мірі розвитку інфраструктури щодо прийому платіжних карток банками і підприємствами торгівлі та сфери послуг, що встановили POS-термінали, важливо пам'ятати і про вдосконалення даного сервісу. Згідно з проведеним опитуванням споживачів саме якісне обслуговування клієнтів є другим важливим фактором при виборі банку після його репутації. Загалом деякі експерти вбачають пряму залежність кількості безготівкових платежів від наявного термінального обладнання.

Усі регіони України у своєму розпорядженні мають істотний потенціал для розвитку ринку платіжних карток, чому, в першу чергу, сприяє все більше поширення сучасних форматів роздрібної торгівлі. Особливо це стосується менш розвинених областей країни, їх міст та інших населених пунктів. Тому здійснимо аналіз інфраструктури обслуговування платіжними картками в розрізі регіонів України (рис. 2).

Аналіз інфраструктурного обслуговування платіжних карток в розрізі регіонів України показав, що найвищий рівень обслуговування був характерний м. Києву, а найнижчий – Закарпатській, Тернопільській та Чернівецькій областям.

Якщо проаналізувати забезпеченість регіональних ринків платіжних карток банкоматами, то найкраще даними одиницями обслуговування забезпечені м.Київ і Дніпропетровська область, посередньо – Донецька, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська і Харківська області. Решті регіонам характерний низький рівень забезпеченості банкоматами.

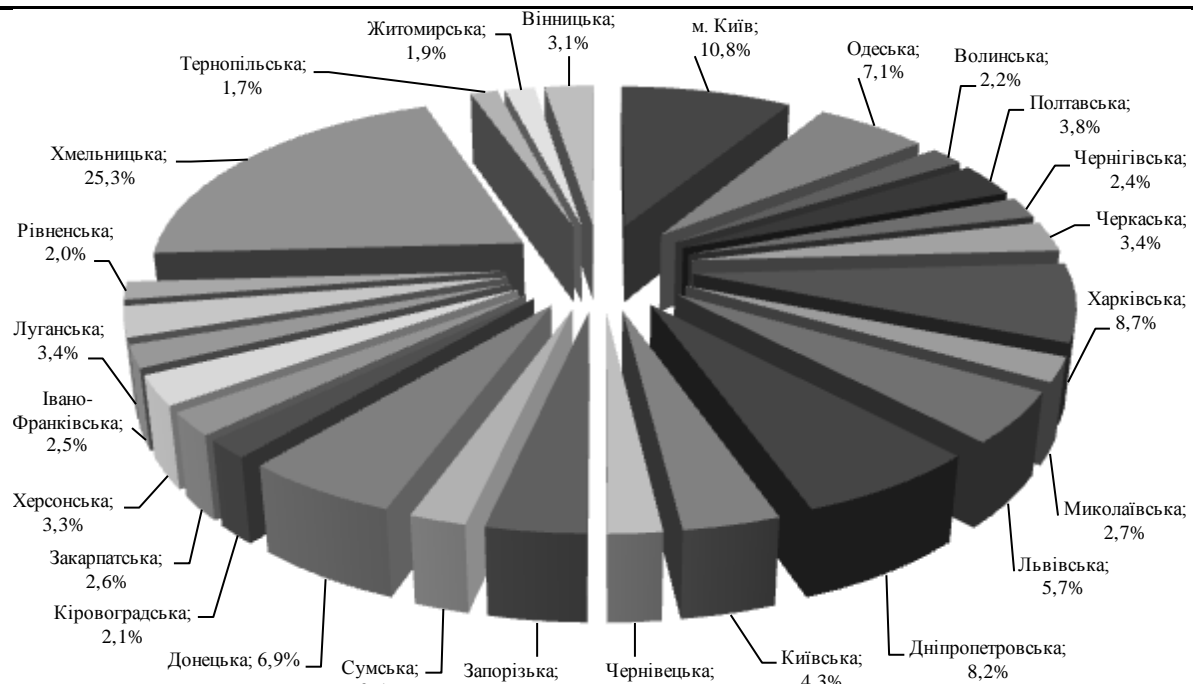


Рис. 1. Концентрація підрозділів банків в регіонах України, сформовано за даними джерела: [2]

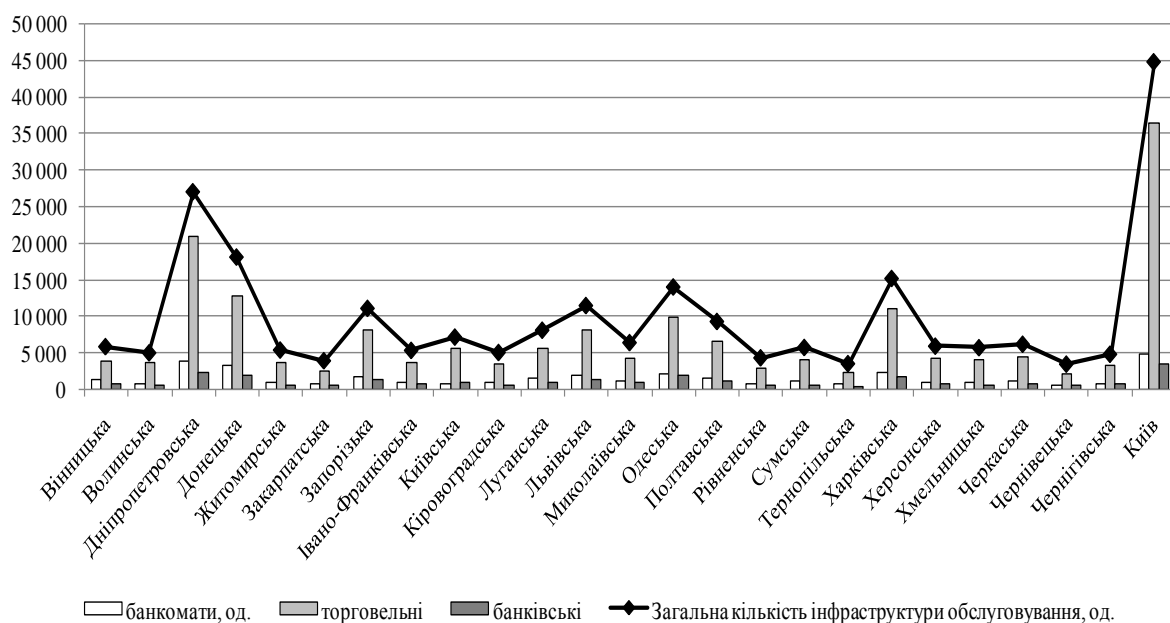


Рис. 2. Аналіз інфраструктури обслуговування платіжними картками в розрізі регіонів України, %, сформовано за даними джерела: [3]

25% усіх операцій з використанням платіжних карток здійснюється в POS-терміналах. Аналітичне дослідження термінального обслуговування ринку платіжних карток показало, що найкраще торговельними терміналами забезпечені м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Одеська і Львівська області, а найгірше – Чернівецька, Тернопільська та Закарпатська області. У решти областях забезпеченість торговельними терміналами є посередньою.

Щодо забезпеченості банківськими терміналами, то слід зауважити, що рівень забезпечення даними одиницями обслуговування по всій Україні є невисоким. Проте у м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Одеській та Харківській областях цей рівень у порівнянні з іншими регіонами є високим. Посередня забезпеченість характерна Запорізькій, Київській, Миколаївській, Львівській, Полтавській і Херсонській областям. У всіх інших регіонах країни рівень забезпеченості банківськими терміналами є низьким.

Таким чином, аналіз інфраструктури обслуговування платіжними картками засвідчив, що банківським установам необхідно розвивати дану інфраструктуру на території всієї України, а особливо в таких регіонах як Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська, Житомирська та Закарпатська області. Крім того, на нашу думку, найбільшу увагу щодо подальшого розвитку платіжної інфраструктури слід приділити формуванню мережі банкоматів та банківських терміналів.

Література: 1. Топоровська А. М. Аналіз ефективності операцій банків з платіжними картками : автореф. дисерт. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / А. М. Топоровська. – К. : ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – 23 с. 2. Довідник банківських установ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/bankdict/search?name=&type=370®ion=1&mfo=&size=&group=&fromDate=&toDate=>. 3. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.

Маслій Н.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та
моделювання ринкових відносин

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

Джаджанідзе Т.З.

студентка 4 курсу, напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Регіональна диференціація соціально-економічних процесів в Україні зумовлює потребу дослідження сутності та причин неоднорідності території країни в першу чергу у спроможності акумулювати фінансові ресурси для забезпечення сталого довгострокового розвитку. Під сталим розвитком при цьому будемо розуміти збалансований у соціальному, економічному та екологічному аспектах розвиток, який дозволяє у довгостроковій перспективі забезпечити високий рівень якості життя теперішніх та майбутніх поколінь.

Першочерговим етапом у такому дослідженні є вивчення теорій та моделей конвергенції з метою виявлення сутності дезінтеграційних процесів та природи їх виникнення.

Дослідження конвергентних процесів регіонального розвитку та його фінансового забезпечення відображені у працях провідних вітчизняних та закордонних вчених, зокрема: Н. Балдич, М. Вожняк, І. Вахович, Ю. Гаджиева, З. Герасимчук, К. Деделюк, С. Заброцької, Д. Зверева, М. Кизима, І. Комарницького, Е. Коломак, Л. Корольчук, Д. Лук'яненко, М. Максимчука, Н. Маїсурадзе, А. Мельник, Л. Мотовильської, М. Наркізова, О. Павленка, В. Підгірної, Л. Петкової, Г. Сафронова, А. Сищук, В. Трофимової, Г. Харламової, В. Чужикова, Н. Шпірько-Фандєєвої та багатьох інших [1-5]. Однак відкритими залишаються питання дослідження концептуальних засад регіональної конвергенції сталого розвитку, обґрунтування її фінансових передумов, діагностики та прогнозування конвергентно-дивергентних процесів у фінансовому забезпеченні сталого розвитку регіонів України, розробки стратегічних засад посилення регіональної конвергенції та систематизації інструментів їх реалізації. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України нагальною проблемою є розробка теоретичних та прикладних досліджень у напрямку формування механізмів посилення регіональної конвергенції фінансового забезпечення сталого розвитку. Складність, недостатня вивченість та невирішеність на теоретичному, методологічному та прикладному рівнях цієї проблеми зумовили вибір теми дослідження, підтверджують його актуальність,

визначають мету та завдання.

Проведений аналіз теорій регіонального розвитку, предметом яких у тій чи іншій мірі, є розкриття природи конвергентних відносин, дозволяє зробити такі висновки:

- теорії регіонального розвитку поділяються на два типи, перший – відстоює можливість конвергенції регіонального розвитку, другий – наполягає на дивергенції рівнів розвитку регіонів;

- теорії конвергенції беруть свій початок від неокласичних теорій розвитку, прихильниками яких є Я.Тінберг, Дж. Гелбрейт, П. Сорокін, У. Росту, Ж. Фурастьє, О.Флехтхейм, Г.Маркузе, Р.Хейлбронер, Ю.Хабермас, Д.Рікардо, Р.Солоу, Т.Сван, Дж.Бортс, Дж.Стейн та ін.;

- теорії дивергенції регіонального розвитку об'єднуються навколо ідеї поляризованого розвитку, основоположниками якої є Г.Мюрдаль, А.Хіршман, Дж.Фрідман, П.Кругман, М.Фуджіт, П.Мартін, Дж.Оттавіано, У.Вальз та ін.;

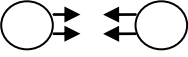

- підходи кожної з наведених теорій мають практичне втілення у тих чи інших країнах;

- положення, закладені у теоріях, на практиці реалізуються протягом значного періоду часу;

- теорії конвергентного та поляризованого розвитку не є взаємовиключаючими, багато положень є спорідненими, містять схожі риси.

Систематизація теорій регіонального розвитку подана у табл. 1.

Таблиця 1. Порівняння теорій регіонального розвитку за відношенням до конвергентності

Теорії	Прихильники теорій	Особливості теорій	Схематичне зображення	Сильні сторони	Слабкі сторони
Теорії конвергенції (неокласичні теорії)	Я.Тінберг, Дж. Гелбрейт, П.Сорокін, У.Росту, Ж.Фурастьє, О.Флехтхейм, Г.Маркузе, Р.Хейлбронер, Ю.Хабермас, Д.Рікардо, Р.Солоу, Т.Сван, Дж.Бортс, Дж.Стейн, Х.Зіберт, Х.Сала Мартін, Р.Барро, Р.Холл, Ч.Джонс	Відстоюють ідею зближення рівнів розвитку регіонів за рахунок переміщення факторів виробництва та товарів		Передбачають взаємозамінність факторів та дозволяють оцінити їх вплив на темпи росту економіки регіонів, дозволяють статистично оцінити рівень зближення регіонів, прогнозувати його, визначити швидкість конвергенції, визначити рівень накопичення капіталу у регіонах, ін.	Недостатня увага приділена просторовому фактору, зближення рівнів розвитку регіонів забезпечується лише стихійною дією ринку, не приділяється достатньо ролі інноваціям та кластеризації економіки регіонів, які формують полюси росту
Теорії поляризації (кумулятивні теорії)	Г.Мюрдаль, А.Хіршман, Дж.Фрідман, П.Кругман, М.Фуджіт, П.Мартін, Дж.Оттавіано, У.Вальз	Дотримуються ідеї нарощення конкурентних переваг економічно сильних регіонів, що послаблює слабкі та породжує дивергенцію розвитку регіонів		Інновації визнаються основним рушієм розвитку, формують полюси росту, та шляхом дифузії підтримують розвиток слаборозвинутих регіонів, враховують просторовий фактор розміщення виробництва, широке практичне використання	Акцент у розвитку регіонів ставиться лише на крупні промислові інноваційно активні корпорації, ігнорується роль малого бізнесу, не зосереджується увага на взаємоузгодженості суб'єктів регіональної економіки

Джерело: систематизовано авторами на підставі даних [1 - 4].

Підсумовуючи наведені підходи, та розглядаючи конвергенцію регіонів з позиції їх сталого розвитку, під конвергенцією сталого розвитку регіонів країни будемо розуміти явище, що характеризує зближення у часі рівнів в контексті секторальної, технологічної, відтворювальної, галузевої, територіальної та зовнішньоекономічної структури розвитку регіонів між собою за визначеними параметрами та у відношенні до еталону, що зумовлює посилення інтеграційних процесів і забезпечує створення нового, більш прогресивного типу організації соціо-еколого-економічних відносин. Обґрунтування теорій та систематизація підходів до дослідження явища конвергенції дозволяє виокремити типологію регіональної конвергенції за різними ознакам.

Дослідження типології конвергенції розвитку регіонів дозволяє зробити висновок про те, що її слід розглядати комплексно. Кожна з виокремлених ознак доповнює характеристику явища конвергенції та дозволяє у комплексі його дослідити. Результати дослідження типології стануть передумовою формування моделі оцінки конвергенції сталого розвитку регіонів в Україні та їх фінансового забезпечення.

Таким чином, концептуальні засади дослідження конвергенції сталого розвитку регіонів дозволили виокремити суть регіональної конвергенції сталого розвитку, визначити генезу становлення теорій конвергенції, обґрунтувати типологію конвергенції розвитку регіонів, що є передумовою дослідження дезінтеграційних процесів в Україні з позиції фінансового забезпечення сталого розвитку територій та систематизації моделей оцінки рівня їх зближення.

Література: 1. Кизим М. О. Аналіз теоретичних передумов нерівномірності розвитку регіональних утворень у рамках концепції конвергенції / М. О. Кизим, О.А. Гейман // Моделювання регіональної економіки: зб. наук. пр. – Івано-Франківськ: Плай, 2008. – № 2(12). – С. 12 – 23. 2. Конвергенція економічних моделей Польщі та України: [Монографія]/ Д.Луцяненко, В.Чужиков, М.Вожняк та ін.; за наук. ред. Д.Луцяненка, В.Чужикова, М.Вожняк. – К.: КНЕУ, 2010. – 719 с. 3. Корольчук Л.В. Економічна конвергенція регіонів як необхідна умова поглиблення процесів активізації транскордонного співробітництва/ Л.Корольчук // Економічний форум: Науковий журнал. – Луцьк. Луцький НТУ. - № 3, 2012. - С. 192-196. 4. Фінанси регіону: теорія, проблеми, практика : монографія / М. А. Козоріз, А. Я. Кузнецова, І.З. Сторонянська, Г. В. Возник. - К.: УБС НБУ, 2010. - 222 с.

Музика І. С.

кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу регіональної фінансової політики,
*Державна установа «Інститут регіональних досліджень
ім. М. І. Долишнього НАН України»,
м. Львів, Україна*

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

Основними засадничими принципами організації фінансування системи охорони здоров'я в ході започаткування реформи системи охорони здоров'я в Україні, починаючи із 2015 р., було визначено: перерозподіл ресурсів між закладами первинного, вторинного та третинного рівнів надання медичної допомоги; концентрація бюджетних коштів для надання первинної медико-санітарної допомоги, включаючи невідкладну, - на районному/міському рівнях, на надання вторинної, третинної та невідкладної медичної допомоги – на обласному рівні; застосування ПЦМ у фінансуванні закладів охорони здоров'я; здійснення розрахунку витрат та фінансування закладів галузі, що надають первинну медико-санітарну допомогу на основі подушного фінансового нормативу; фінансування закладів вторинного та

третинного рівнів надання медичної допомоги здійснюватиметься відповідно до глобального бюджету. Окрім того, вперше було введено поняття медичної субвенції, порядок та умови надання якої місцевим бюджетам було визначено низкою нормативно-правових актів. Відповідно до норм Бюджетного кодексу України видатки місцевих бюджетів на охорону здоров'я, у тому числі й на утримання закладів охорони здоров'я, визначених у додатку № 10 до Закону про Державний бюджет України на 2015 р., враховано у складі видатків МОЗ України за бюджетною програмою за КПКВК 2311410 "Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам". Обсяг медичної субвенції визначається на основі формульних розрахунків за єдиними підходами для усіх територій виходячи з фінансового нормативу бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів у розрахунку на одну особу (ст. 25 Закону). Порядок та умови надання коштів медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 23.01.2015 р. N 11, відповідно до якого кошти медичної субвенції використовуються на оплату поточних видатків закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я, визначених у Бюджетному кодексі України [1]. Такі нововведення потребують подальшого аналізу регіональних особливостей системи охорони здоров'я в Україні та визначення основних проблем, пов'язаних із бюджетною децентралізацією та зміною механізму фінансування галузі, що і стало *метою* представленої праці.

Аналіз запланованого обсягу медичної субвенції за КПКВК 2311410 "Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам" на 2015 р. **обласним бюджетам** показав, що в абсолютних цифрах розмах варіації між обласними бюджетами (без урахування м. Києва) становить 5,07 рази (Дніпропетровський та Чернівецький обласні бюджети відповідно). Оскільки розрахунок обсягу медичної субвенції здійснюється виходячи з фінансового нормативу бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів у розрахунку на одну особу, то в розрахунку на 1 мешканця в середньому (без урахування м. Києва) припадає 455,24 грн. Причому, значення цього показника є найвищим у Луганській області – 470,31 грн. в розрахунку на 1 мешканця, а найнижчим – 431,95 грн. у Закарпатській. А оскільки в даному випадку для аналізу було обрано місцевий бюджет обласного рівня, в межах якого здійснюється фінансування заходів із надання вторинної, третинної та екстреної медичної допомоги, які є найбільш високозатратними, то можна зробити висновок про недостатній рівень фінансування охорони здоров'я місцевих бюджетів усіх без виключення регіонів України. Аналогічна ситуація спостерігається й із розподілом медичної субвенції на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії та придбання медикаментів та виробів медичного призначення для забезпечення швидкої медичної допомоги. Щодо розподілу медичної субвенції за КПКВК 2311410 "Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам" між районними та міськими бюджетами, то очевидною є значна диференціація видатків місцевих бюджетів, виражена в абсолютних цифрах. Результати розрахунку обсягу медичної субвенції в розрахунку на 1 мешканця **бюджетів обласних центрів** країни дозволяють констатувати значну диференціацію цієї статті видатків (без урахування бюджету м. Києва). В середньому, на 1 мешканця обласного центру припадає 648,04 грн. медичної субвенції. Розмах варіації між мінімальним обсягом (м. Дніпропетровськ) та максимальним (м. Херсон) становить 118,15 грн. При розрахунку не брались до уваги м. Донецьк та м. Луганськ.

Слід звернути увагу також на проблеми оптимізації мережі медичних закладів, які, не зважаючи на свою актуальність впродовж останніх років, набувають подальшого загострення. Існуюча мережа є громіздкою, застарілою, неефективною та не орієнтованою на пацієнта. Завищеною є кількість лікарень (понад 2200 або 5,22 лікарні на 100 тис. населення) та лікарняних ліжок (більше 400 тис. або 890,7 ліжок на 100 тис. населення) у державному секторі. Також, зокрема, в Україні було визначено середній норматив забезпеченості стаціонарними ліжками - 80 лікарняних ліжок на 10 тис. мешканців. Причому, такі стандарти були затверджені ще у 1997 р. В 2013 р.

реальний показник становив 89,1 (ліжковий фонд усіх відомств), 81,5 (ліжковий фонд системи МОЗ України) на 10 тис. населення. З 2014 р. на урядовому рівні було запропоновано визначити значення показника на рівні 75 стаціонарних ліжок на 10 тис. населення. Станом на кінець 2014 р. по Україні значення відповідного показника дещо знизилось та становило в середньому 78,5 ліжок, що значно перевищує відповідні європейські показники: в країнах «старої Європи» цей показник становить 55 ліжок на 10 тис. населення, в країнах " нової " Європи 65 ліжок на 10 тис. населення, з них 45 ліжок – це ліжка стаціонарів лікарень інтенсивного лікування, що надають вторинну (спеціалізовану) та третинну (високоспеціалізовану) медичну допомогу [2]. Також існує проблема значних регіональних відмінностей стаціонарного ліжкового фонду. Зокрема, від максимальних, станом на кінець 2014 р., 108,6 ліжок на 10 тис. мешканців у Чернігівській області до мінімальних 71,3 – у Закарпатській.

Загалом, слід відзначити, що відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 28.06.97 р. N 640 "Про затвердження нормативів потреб у стаціонарній медичній допомозі в розрахунку на 10 тисяч населення" ліжковий фонд оптимізовано лише в 11 областях (Вінницькій, Волинській, Донецькій, Житомирській, Закарпатській, Київській, Миколаївській, Одеській, Рівненській, Харківській, Чернівецькій) та місті Києві.

Окремого наголосу потребують відповідні значення показників по Донецькій та Луганській областям. Зокрема, на початок 2015 р. в областях налічувалось найменше число лікарняних ліжок та відвідувань лікарів в розрахунку на 10 тис. населення. Також, за офіційними даними, лікувальна мережа зокрема Донецької області налічує лише 33 міські лікарні з загальною кількістю ліжок 6655, 11 центральних районних лікарень (2363 ліжок), 326 ФАПів. В області функціонує 33 центри ПМСД, діє центр екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, який охоплює 7 станцій швидкої медичної допомоги. В Луганській області нині на 10 тис. мешканців припадає лише 22,1 лікарняне ліжко. При цьому загальна кількість лікарняних закладів складає лише 27, в яких розміщено 4895 ліжка.

В цьому ключі необхідно звернути увагу на те, що обсяг медичної субвенції в розрахунку на 1 мешканця в Луганській та Донецькій областях області є найвищими по Україні (без урахування м. Києва) та становлять відповідно 479,11 та 470,31 грн. Проте, очевидними є причини вкрай неоднозначної ситуації із функціонуванням системи охорони здоров'я зазначених областей.

Система охорони здоров'я в Україні на нинішньому етапі розвитку країни перебуває у стані докорінного реформування. Однак, не зважаючи на нагальну потребу запровадження реформ, з огляду на реформування адміністративно-територіального устрою та бюджетну децентралізацію, необхідність врахування змін в законодавчому полі в процесі розробки бюджету на 2016 р., процес зміни системи фінансування системи охорони здоров'я знаходиться у невизначеному стані. Проте, реформування бюджетного процесу в галузі охорони здоров'я має спиратись на перехід від управління витратами галузі до управління результатами її функціонування, ефективністю системи охорони здоров'я.

Література: 1. Міністерство охорони здоров'я України, Лист, від 02.04.2015 р. N 10.03.67/10413 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/news/byudzhetniy-proces/moz-shchodo-poryadku-ta-umov-nadannya-medichnoyi-subventsii/> 2. Повідомлення: на публічне обговорення виноситься проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження нормативу забезпечення стаціонарною медичною допомогою в розрахунку на 10 тисяч населення" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20130807_0.html

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Визначення факторів, що впливають на темпи і характер економічного зростання і, в кінцевому рахунку, визначають специфічність національних економік, є найважливішим об'єктом аналізу економічної науки. Загальнотеоретична значимість систематизації факторів економічного зростання полягає в тому, що вона дозволяє дослідити природу зростання, виявити потенційні співвідношення між групами факторів та специфічні особливості дії окремих факторів. Дослідження системи факторів необхідно також для виявлення невикористаних резервів. Методологічні питання еволюції факторів економічного зростання та їх систематизації залишаються у центрі уваги багатьох вчених.

Прискорення темпів суспільного розвитку, характерне для останніх десятиріч, призводить до розширення кола факторів економічного зростання, які залишаються недостатньо обґрунтованими в економічній науці, а також вимагає пошуку нових джерел сталого економічного зростання. Останнім часом в літературних джерелах все більша увага приділяється неекономічним факторам зростання, серед яких важливу роль відіграють культура, релігія, освіта, стан здоров'я, географічні та природно-кліматичні фактори.

Метою дослідження є вивчення еволюції теоретико-методологічних підходів до побудови системи факторів економічного зростання, уточнення місця неекономічних факторів у системі факторів економічного зростання.

Дослідження, метою яких було виявити фактори економічного зростання і оцінити ступінь їх впливу на темпи економічного зростання, складають цілий напрям економічної науки. На думку представників однієї з перших економічних теорій, фізіократів, єдиною галуззю, що створює багатство країни, є сільське господарство. Отже, праця і земля – єдині фактори виробництва. Перший представник англійської класичної політекономії, У. Петі, аналізуючи фактори, які беруть участь у виробництві продукції та створенні багатства нації, виділяє чотири фактори, з них перші два – земля і праця – є основними, два інших фактори – кваліфікація працівника і засоби його праці (знаряддя і матеріали) – допоміжні. Ці фактори роблять працю продуктивною, але не можуть існувати самостійно, без праці і землі.

Ж. Б. Сей, на відміну від інших класиків, виділяє три фактори виробництва: працю, капітал і землю («Теорія трьох факторів») і вважає їх рівноправними факторами створення вартості.

Й. Шумпетер вводить в економічну науку поняття «підприємництво (або підприємницька здатність)» в якості четвертого фактора виробництва, що не відомого класикам. Пізніше М. Вебер висловлює думку, що крім економічних складових необхідно дослідити і соціальні, зокрема, релігійні переконання населення. Дж. М. Кейнс в якості основного чинника, що впливає на зростання виробництва (або національного доходу), розглядав обсяг інвестицій, ефективність яких знижується в силу психологічних особливостей споживачів. Кейнс у методології свого дослідження, виходячи з пріоритетного значення економічних чинників, враховує важливий вплив на економічне зростання і неекономічних чинників – держави, яка повинна стимулювати споживчий попит на засоби виробництва та інвестиції і психологію людей.

Розвиток концепції довгих хвиль М. Д. Кондратьєва призвело до необхідності вивчення впливу на економічне зростання правового, соціального, політичного факторів, а також ролі держави. Надалі найбільш значимими факторами стали

накопичення капіталу і НТП. У другій половині ХХ ст. на перший план вийшли інституціональні фактори зростання: інтереси людей, їх поведінка, правила, норми, соціально-економічні відносини і зв'язки, які носять стійкий характер. На початку 80-х з'явився новий фактор – інформаційні технології, який дозволяє підвищити ефективність прийнятих рішень. Швидке поширення інформаційних технологій у розвинених державах в останній третині минулого століття, на думку ряду дослідників У. Нордхауса [1], К. Келлі [2], Д. Б. Делонга [3], призвело до прискорення темпів економічного зростання і зростання продуктивності праці.

З кінця ХХ ст. головною домінантою стабільного зростання економіки розвинених країн називають людський капітал, який в умовах ускладнення умов зовнішнього організаційного середовища здатний приносити найбільший дохід. У сучасній економічній теорії роль людського капіталу підкреслюється в ендогенних моделях зростання і модифікованих моделях Солоу. Останнім часом в системі факторів соціально-економічного розвитку країни зросла роль конкуренції та рівня конкурентоспроможності на рівні підприємства, галузі, країни і групи країн.

Основу класифікації факторів та їх взаємозв'язок з іншими елементами економічної системи заклав К. Маркс, виділивши два основоположні фактори: особистий і речовий. Він визначив більш-менш повне коло факторів виробництва і, слідом за У. Петті, відніс до факторів виробництва також природні умови, в тому числі землю.

Ще одна спроба систематизації факторів економічного зростання була зроблена А. Маршаллом, який виділив дві групи факторів – природні та ті, що йдуть від людини. Маршалл приходять до висновку, що тенденція до спадної віддачі пов'язана з використанням природних факторів виробництва, тоді як удосконалення організації, яке йде від людини (Маршалл додав до трьох класичних факторів виробництва організацію) веде до зростання віддачі від масштабів виробництва. З цього випливає, що основна увага повинна бути приділена розвитку та ефективному використанню факторів, які йдуть від людини, наприклад, вдосконаленню технологій, підвищенню продуктивності та якості праці.

Поява серії міжкраїнових економетричних досліджень, спрямованих на виявлення «глибинних» детермінант зростання, доповнило систему факторів різними екзогенними факторами, які ряд сучасних дослідників визначають як «неекономічні» фактори економічного зростання [4; 5; 6].

Один з варіантів узагальнюючої структури таких факторів присутній в роботі Д. Родріка [7, с. 1-19]. Він відносить фактори зростання або до групи безпосередніх (proximate) факторів, або до групи фундаментальних/ глибинних (fundamental or deep) факторів. Група безпосередніх факторів включає фактори, що безпосередньо впливають на зростання – накопичення фізичного і людського капіталу, зростання продуктивності. До глибинних детермінант Д. Родрік відносить зовнішню торгівлю і інститути, які є частково ендогенними факторами, і географію, яка, на його думку, є повністю екзогенним фактором. З його дослідження випливає, що саме глибинні фактори мають вирішальний вплив на темпи і напрямки економічного зростання і лежать в основі диференціації рівня соціально-економічного розвитку країн.

Ще однією класифікацією факторів, яку часто беруть за основу економісти-науковці, є класифікація, запропонована К. Р. Макконнеллом і С. Л. Брю. Відповідно до цієї класифікації економічне зростання обумовлене шістьма блоками факторів. Чотири блоки складаються з факторів, що визначають фізичну здатність економіки до зростання, – це фактори пропозиції (кількість і якість природних і трудових ресурсів, обсяг капітальних благ і технологій). Наявність цих факторів є необхідною, але недостатньою умовою для збільшення обсягів виробництва. До п'ятого і шостого блоків входять фактор попиту і фактор ефективності, метою яких є забезпечення ефективного розподілу ресурсів, здатного максимально задовольнити потреби суспільства.

М. М. Черновська пропонує систематизовану класифікацію, в якій виділено вісім груп факторів (об'єктивні економічні фактори; фактори державного регулювання; інноваційні; інвестиційні; об'єктивні природні чинники; демографічні

фактори; суб'єктивні психологічні фактори; форс-мажорні фактори) [8].

В. Є. Воротін, розглядаючи фактори, які визначають темпи та якість економічного зростання, відокремлює групу інноваційних факторів (фактори, що зумовлюють використання інноваційного потенціалу країни), інвестиційних факторів (фактори, пов'язані з інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень) та групу факторів, які визначаються структурною мобільністю економіки, її спроможністю реагувати на зміни в обсягах та структурі суспільних потреб як у поточному, так і в майбутніх періодах [3].

Оригінальний підхід до структурування факторів економічного зростання та визначення місця і ролі неекономічних факторів розробив П. Л. Іпатов. Розглядаючи проблеми впливу різноманітних факторів на темпи економічного зростання, він поряд з традиційними факторами аналізує вплив групи «неекономічних» факторів: соціально-політичних, географічних і кліматичних, психологічних, інфраструктурних факторів. У розділенні чинників зростання національної економіки на економічні та неекономічні, на думку П. Л. Іпатова, необхідно враховувати два моменти. З одного боку, економічні фактори (капітал, земля, праця і підприємницькі здібності) є традиційними виробничими факторами в неокласичній теорії, а неекономічні чинники зростання не є власне факторами виробництва, їх як би не існує. З іншого боку, економічні та неекономічні фактори не можна розглядати у відриві один від одного, оскільки вони взаємопов'язані [10].

Вивчення еволюції системи факторів економічного зростання дозволяє більш повно вивчити їх природу та відмінні характеристики. Економічні та неекономічні фактори не можна розглядати у відриві один від одного, оскільки фактори, що впливають на економічне зростання, являють собою цілісну систему, що складається з взаємопов'язаних елементів. При цьому, слід враховувати, що фактори не тільки комбінуються, але і накладаються один на одного, що, в кінцевому рахунку, визначає вектор економічного зростання. У зв'язку з цим, першочерговим завданням будь-якої держави є раціональне поєднання груп факторів і пошук нових джерел зростання.

Література: 1. Nordhaus W. D. Is growth obsolete? / W. D. Nordhaus, J. Tobin // *Economic Research: Retrospect and Prospect*. – 1972. – Vol. 5, *Economic Growth*. – pp. 1-80. 2. Kelly K. What technology wants / K. Kelly. – New York: Penguin Group, 2010. – 416 p. 3. DeLong J. B. The changing cyclical variability of economic activity in the United States / J. B. deLong, L. H. Summers // *The American business cycle: Continuity and change*. – University of Chicago Press, 1986. – pp. 679-734. 4. Letunic S. Importance of non-economic factors for economics / S. Letunic, M. Dragicic // *DAAAM International Scientific Book*. – 2014. – pp. 145-152. 5. Sala-i-Martin X. X. I just ran two million regressions / X.X. Sala-i-Martin // *The American Economic Review*. – 1997. – Vol. 87. – No. 2. – pp. 178-183. 6. Summers R. The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1987 / R. Summers, A. Heston // *NBER Working Paper*. – 1991. – №. R1562. 7. Rodrik D. In search of prosperity: Analytic narratives on economic growth / D. Rodrik. – Princeton University Press, 2003. – 481 p. 8. Черновська М. М. Економічне зростання в умовах перехідної економіки / М. М. Черновська // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 30(114) – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – С. 51- 54.* 9. Воротін В. Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія / В. Є. Воротін // К.: Вид-во УАДУ. – 2002. – 392 с. 10. Ипатов П. Л. Неэкономические факторы роста национальной экономики: функциональное использование и развитие: автореф. дисс. на соиск. уч. ст. докт. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / П. Л. Ипатов. – 2009. – 32 с.



**ФІНАНСОВІ ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ
ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДОШКІЛЬНОЇ ТА ШКІЛЬНОЇ
ОСВІТИ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ У СВІТЛІ НОВИХ
СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ**

Освіта закладає основи інноваційного та інтелектуального розвитку держави, формує фундаментальні підвалини для переходу економіки держави на знаннєві засади розвитку. Освітня галузь перебуває у тісному взаємозв'язку із господарсько-економічним комплексом регіону, а стан її розвитку значною мірою залежить від рівня розвитку економіки. За роки незалежності освіта у державі не стала національним пріоритетом та продовжує фінансуватися по залишковому принципу [1, с.10-13], особливо це стосується закладів дошкільної та шкільної освіти, які відіграють важливе значення у процесі становлення особистості, здатної йти в «ногу з часом», спроможної до саморозвитку та самоосвіти впродовж життя. Водночас, орієнтація на європейський шлях розвитку держави та необхідність переорієнтації економіки держави на інноваційний шлях розвитку, потребує зміни підходів та принципів до функціонування системи освіти. Ефективність функціонування територіальної організації дошкільної та шкільної освіти значною мірою залежить від обсягів її фінансування та ефективності використання коштів.

Мета – виявити особливості функціонування територіальної організації дошкільної та шкільної освіти в умовах недостатнього фінансового забезпечення у світлі нових суспільно-економічних реалій.

Одним із показників ефективного функціонування територіальної організації дошкільної та шкільної освіти є доступність якісної освіти для усіх, хто потребує її отримання. Залишкове фінансування закладів освіти впродовж усього періоду незалежності сприяло формуванню низки проблем, що негативно впливають на можливості здобуття якісної та доступної дошкільної та шкільної освіти. Навчальні заклади дошкільної та шкільної освіти фінансуються з місцевих бюджетів (за виключенням відомчих). До 2015 р. згідно з Бюджетним кодексом України [2] фінансування сільських шкіл здійснювалося з районного бюджету, а розрахунок проводили за спеціальною формулою з урахуванням кількості учнів. Такий розподіл коштів дозволяв утримувати великі, за чисельністю учнів, школи та практично не дозволяв функціонувати малим та середнім. Оскільки, кількість учнів у таких навчальних закладах постійно зменшувалася, то зменшувалися і обсяги фінансування, а це в більшості випадків призводило до закриття малокомплектних шкіл. Незважаючи на те, що частка витрат на навчальні заклади у обласному бюджеті є досить значною (наприклад, у Львівській області усі сукупні видатки місцевого бюджету на освіту становили у 2007 р. - 31 %, у 2010 р. – 37 %, у 2012 р. – 29,6 %, у 2014 р. – 33,1 %), інвестиційна складова (витрати на розвиток) освітнього бюджету була і залишається вкрай низькою. Обсяги фінансування покривають лише захищенні статті видатків. Зростання рівня фінансування закладів освіти на 11 % починаючи з 2000 р. не спроможне забезпечити повноцінне функціонування навчальних закладів, оскільки основну питому вагу у витратах на освіту продовжує складати: заробітна плата – більше 70%, витрати на енергоносії – 9-10%, продукти харчування – близько 5%, поточне утримання закладів освіти – близько 9% (у 2010 – 2014 рр.) [3; 4, с. 126]. На рівні держави частка витрат на освіту у структурі ВВП у 2000 – 2014 рр. зросла від 4,2 до 6,4%, найбільше зростання бюджетних витрат припадало на дошкільну освіту (в 12 разів – 1% ВВП) та середню освіту (в 10 разів – 2,7% ВВП) [5, с.3]. Для вимірювання показників внутрішньої економічної ефективності шкільної освіти на макрорівні,

дослідники використовують наступні показники: сукупних витрат та питомої ваги витрат на ту чи іншу ланку освіти, витрати на одного учня, середні витрати на клас та середня наповнюваність класів; співвідношення кількості учнів і вчителів [6]. До прикладу, в Україні зростання витрат на середню освіту у 2000 – 2013 рр. у 12,5 разів відбулося на фоні зменшення кількості учнів в 1,6 рази, а відповідно і зменшення середньої наповнюваності класів та співвідношення кількості учнів та учителів, що є показником зниження ефективних витрат. Водночас, у регіональному аспекті, витрати на навчання одного учня суттєво відрізняються, особливо у розрізі місто село. Якщо середні витрати на одного учня у 2013 р. по Україні становили 7 605 грн., то у малокомплектній сільській школі могли досягати і 25 тис. грн. Наприклад, у 2014 р. поточні витрати на утримання одного учня у м. Новий Розділ Львівської області становили – 6 166 грн., а у Старосамбірському районі – 13 597 грн. [4, с. 126].

У світлі реформи міжбюджетних відносин та з метою покращення фінансового забезпечення навчальних закладів у 2015 р. змінилися підходи до фінансування дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів, яке виноситься на рівень місцевих громад. У дошкільній освіті відбулася передача функцій по утриманню ДНЗ із рівня місцевого бюджету (сіл, селищ, міст) на рівень: району, об'єднаної територіальної громади або обласний. Відповідно до ст. 89 Бюджетного кодексу (зі змінами від 28.12.2014 №78-VIII) фінансування дошкільних закладів у 2015 р. віднесено до районних бюджетів і здійснюється за рахунок міжбюджетних трансфертів з районного бюджету бюджетам місцевого самоврядування. Також передбачена можливість фінансування таких закладів з бюджетів міст районного значення, селищ та сіл (пункт 20 Розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України) [7]. Також статтею 103 Бюджетного кодексу введено освітню субвенцію, яка скеровується на оплату поточних видатків навчальних закладів освіти [8]. Уразі задоволення поточних потреб за бюджетний період субвенція може скеровуватися на капітальні видатки [9]. Окрім того, субвенція може спрямовуватися на здійснення заходів з оптимізації мережі загальноосвітніх закладів. Однак, відповідно до Бюджетного кодексу, освітня субвенція не поширюється на галузь дошкільної освіти – вона стосується лише загальноосвітніх навчальних закладів, що не сприяє розвитку мережі дошкільних закладів. Зміна підходу до фінансування навчальних закладів покликана сприяти збільшенню обсягів фінансового забезпечення навчальних закладів шляхом цільового використання коштів.

Однак, зважаючи на кризову соціально-економічну ситуацію, що склалася у державі, при фінансуванні навчальних закладів не доцільно орієнтуватися лише на бюджетні кошти. Останніми роками все частіше використовуються й пропонуються нові джерела фінансування, серед яких доцільним є формування системи багатоканального фінансування дошкільних та загальноосвітніх закладів освіти. Одним з таких напрямів є формування системи регіональних фондів фінансування освіти (на рівні міської, районної, територіальної громади тощо), наповнення яких можна здійснювати шляхом залучення коштів меценатів, спонсорів та благодійних фондів, кредитних, коштів платників податків тощо. Раціональним і необхідним є впровадження освітніх ваучерів. Однак, щоб така система працювала ефективно необхідно здійснити: демонополізацію освіти та підвищити ефективність фінансового менеджменту в освіті; розробити ефективне правове поле для забезпечення функціонування системи багатоканального фінансування, що в свою чергу сприятиме легалізації благодійних фондів навчальних закладів та прозорого використання коштів, виведенню з тіні економіки освіти; провести оптимізацію мережі навчальних закладів з можливістю забезпечити доступність якісної освіти для кожного члена суспільства не залежно від соціально-економічного статусу та територіальної локації особи.

Зміна принципів фінансування навчальних закладів без системних змін у функціонуванні системи освіти не принесе очікуваних корисних результатів. Забюрократизованість, непрозорість, нераціональне використання фінансового ресурсу, функціонування потужної тіньової економіки освіти вимагає проведення глибоких та ефективних реформ у системі освіти, які б привели до розуміння, що фінанси вкладені в

освітню галузь це не є стаття витрат, а ефективно інвестування у майбутній розвиток економіки та суспільства.

Література: 1. Комплексне дослідження стану системи дошкільної освіти України. Аналітичний звіт за результатами дослідження / Горський А.С., Буданова О.Б., Барматова І.В., Овчар О.В. – К., 2013: 115 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://socrada.org/wp-content/uploads/2013/08/Doslidgennya_2013.pdf; 2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>; 3. Освіта Львівщини – 2012. Показники розвитку дошкільної, загальної середньої, позашкільної та професійно-технічної освіти / За заг. ред. М.Брегін. – Львів, 2012. – 131 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.osvitportal.lviv.ua/upravlinnia-osvity-i-nauky-loda/vydavnycha-diiialnist/statystychni-dovidnyky>; 4. Освіта Львівщини – 2014. Статистичні показники розвитку / За заг. ред. О. Небожук. – Львів, 2014. – 139с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.osvitportal.lviv.ua/>; 5. Дошкільна освіта України у 2014 році. / Статистичний бюлетень . – Київ, 2014 – 89 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/; 6. Паращенко Л. Фінансування шкільної освіти: більше чи ефективніше [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://aksk.org.ua/plan-robotu-narik/f%D0%86nansuvannya-shk%D0%86lno%D0%87-osv%D0%86ti-b%D0%86she-chi-efektivn%D0%86she!.html>; 7. Асоціація міст України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/news/tsentr-analizu-ta-rozrobki-zakonodavstva-amu-nadaeroz%E2%80%99yasnennya-shchodo-praktichnogo-zastosuva> ; 8. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/paran2431#n2431>; 9. Порядок та умови надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/6-2015-%D0%BF>.

Олександренко І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Іщук Л.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
*Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна*

РОЛЬ ФІНАНСОВО СТАБІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Забезпечення сталого розвитку регіонів є одним із пріоритетних завдань сьогодення. Наявність регіональних диспропорцій у забезпеченні різного роду ресурсами спонукає до визначення тих пріоритетів розвитку регіону, що дозволять максимально та раціонально використовувати внутрішні фактори, забезпечуючи при цьому збалансованість та системність розвитку. Основними складовими сталого розвитку регіону виступає соціальний, економічний та екологічний розвиток. Відповідно створення усіх умов для сталого розвитку регіону дозволить зменшити ризики соціального, економічного та екологічного характеру і збільшити спроможність регіону досягати поставлених цілей. Формування умов для розвитку окремого регіону передбачає визначення усіх факторів впливу, що є його пріоритетами та загрозами. Виявлення пріоритетів дозволить більш раціонально та максимально їх використовувати для забезпечення цілей соціально-економічного та екологічного розвитку регіону. Сучасні умови розвитку регіонів є свідченням того, що існує низка загроз, які не дозволяють ефективно проводити регіональну політику та досягати поставлених цілей. Більшість наявних загроз регіонального розвитку пов'язані із наявністю проблем, які мало враховуються при розробці стратегій та програм сталого розвитку регіону. Це є свідченням того, що вивчаючи проблеми та перспективи сталого розвитку основна увага акцентується на людському капіталі, природних ресурсах, географічному розміщенню регіону, джерелах формування та витрачання бюджетних коштів, однак мало уваги

приділяється результатам діяльності господарюючих суб'єктів, які є основним центром поширення та вирішення основних питань регіонального розвитку. Разом з тим завдяки підприємствам, що розміщуються в регіоні, надходять кошти до бюджету, забезпечується зайнятість населення і його доходи, розвивається грошовий та товарний обіг в регіоні, підвищується зовнішньоекономічна активність регіону та інше. Тому варто свідчити, що забезпечення сталого розвитку сучасних регіонів невідривно пов'язано із діяльністю підприємств, розташованих на його території.

Однак, необхідно розуміти, що розвиток регіону залежить не лише від наявності підприємств, а й від результатів їх роботи. Оскільки підприємства, які працюють збитково навпаки є негативним чинником у забезпеченні регіонального розвитку, що проявляється у зменшенні доходів самих суб'єктів господарювання, населення та місцевого бюджету. Збитковість роботи негативно відображається на самій роботі підприємств, послаблює їх внутрішні фінансові можливості та змушує їх залучати зовнішні (кредитні) ресурси для фінансування своїх потреб. Таким чином, ріст кредитних ресурсів погіршує імідж підприємств на фінансовому ринку та зменшує їх фінансову стабільність, що в кінцевому результаті може призвести до їх банкрутства. Банкрутство підприємств негативно відображається на розвитку регіону, що відповідно збільшує рівень безробіття, зменшує виробництво в регіоні та відповідно доходи бюджету. Це дозволяє свідчити, що розвиток регіону залежить від діяльності підприємств, їх фінансових результатів та в цілому фінансового стану.

При цьому необхідно розуміти, що основним фактором впливу є не кількість підприємств чи їх обсяги діяльності, а їх фінансова стабільність, тобто здатність протистояти кризовим явищам, бути платоспроможними, фінансово-стійкими, ефективно функціонувати та підтримувати внутрішню фінансову рівновагу. Це підтверджується тим, що якщо підприємства не здатні протистояти кризовим явищам це відповідно свідчить про те, що наявність кризи у постачальників, покупців, галузі чи в цілому в країні може призвести до їх банкрутства. Банкрутство підприємств для регіону є негативним фактором як економічного так і соціального характеру. Економічний характер полягає у тому, що зменшується обсяг виробництва, реалізації в регіоні, доходи місцевого бюджету, населення. Соціальний характер негативного впливу банкрутства підприємств на розвиток регіону полягає у тому, що збільшуються кількість безробітних, зростає частка малозабезпеченого населення та відтік кадрів із регіону за кордон в пошуках нових заробітків.

Якщо вивчати ефективність функціонування підприємств як складову їх фінансової стабільності, то варто свідчити, що в умовах коли підприємства працюватимуть неефективно, регіон не отримуватиме достатнього обсягу фінансових ресурсів, джерелом яких прибуток господарюючих суб'єктів. Відповідно незадовільна платоспроможність підприємств носить також негативні наслідки для розвитку регіону. Це проявляється у тому, що неплатоспроможні підприємства не можуть вчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед іншими суб'єктами господарювання, банками, небанківськими фінансовими інститутами в регіоні, органами місцевої влади, населенням регіону, що відповідно послаблює фінансові можливості останніх.

Низька фінансова стійкість підприємств є свідченням того, що переважну частку джерел фінансування їх майна складають позичені та залучені кошти. Таким чином незадовільна структура джерел фінансування майна підприємства негативно відображається на дотриманні фінансової рівноваги. Для регіону така ситуація є незадовільною, оскільки погіршується інвестиційна та інноваційна активність суб'єктів господарювання, що відповідно не дозволяє збільшувати та оновлювати виробничі потужності у відповідності до потреби, для виробництва конкурентоспроможної продукції у регіоні.

Фінансова стабільність підприємств як вагомий чинник впливу на розвиток регіону визначає сприяє росту виробництва товарів, робіт, послуг в регіоні та активізує товарооборот. Відповідно якщо підприємства фінансово стабільні вони здатні ефективно

працювати, а отже збільшується розмір чистого прибутку та власних фінансових ресурсів. Збільшення власних фінансових ресурсів сприяє підвищенню можливостей суб'єктів господарювання придбавати нові основні засоби та збільшувати об'єми закупівлі сировини та матеріалів. Це в свою чергу збільшує об'єми виробництва товарів, робіт та послуги, що відповідно збільшує їх пропозицію в регіоні. Враховуючи, що фінансово стабільні підприємства є платоспроможними та ліквідними вони дають можливість вчасно отримувати грошову винагороду за надані послуги, роботи та реалізовані товари інших суб'єктам господарювання, що позитивно відображається на сукупному товарообороті в регіоні. Також ріст товарообороту в регіоні прискорює обертання наявних фінансових ресурсів та забезпечує їх ріст в абсолютному значенні. При цьому збільшення фінансових ресурсів в регіоні підвищує фінансову стабільність регіону та позитивно відображається на фінансовому забезпеченні його економічного, соціального та екологічного розвитку. Збільшення фінансових ресурсів в регіоні сприяє збільшенню доходів населення, підприємств, фінансово-кредитних інститутів та місцевих бюджетів.

Наявність достатнього фінансового забезпечення соціального, економічного та екологічного розвитку регіону є запорукою його сталого розвитку, що проявляється через підвищення рівня конкурентоспроможності, інвестиційного та інноваційного розвитку і забезпечення економічної безпеки. В контексті окремих складових забезпечення сталого розвитку необхідно виділити основні характеристики, що позитивно змінюються в результаті наявності фінансово стабільних підприємств в регіоні.

Фінансово стабільні підприємства позитивно впливають на конкурентоспроможність регіону, що проявляється в наступних аспектах:

- здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію;
- підвищують експортний потенціал регіону;
- збільшують доходи населення у вигляді заробітної плати;
- розвиток сфери послуг;
- збільшують конкурентоспроможні виробництва;
- сприяють збільшенню обсягів виробництва.

В напрямку інвестиційного розвитку фінансово стабільні підприємства збільшують обсяг інвестиційних ресурсів та активізують процеси інвестування на регіональному рівні. Завдяки фінансово стабільним підприємствам здійснюються інвестиції за участю іноземних інвесторів, для яких зазначені підприємства є інвестиційно-привабливими. Фінансово стабільні підприємства підвищують імідж регіону в напрямку інвестиційної привабливості та збільшують можливості впровадження новітніх технологій. Відповідно збільшення новітніх технологій дозволяє підвищувати інноваційний розвиток регіону. Фінансово стабільні підприємства, маючи достатній внутрішній запас фінансових ресурсів здатні витратити грошові кошти на науково-дослідні роботи та виробляти інноваційні продукти, що позитивно відображається на інноваційному розвитку регіону.

Враховуючи той аспект, що фінансово стабільні підприємства дозволяють збільшувати фінансові ресурси в регіоні, необхідно свідчити, що ці підприємства позитивно впливають на безпеку регіону, створюючи сприятливі умови для розвитку інших економічних суб'єктів. Таким чином необхідно свідчити, що забезпечення фінансової стабільності підприємств є вагомим напрямом розвитку самих підприємств, регіону та країни в цілому.

В цілому підсумовуючи вище зазначене необхідно свідчити, що фінансово стабільні підприємства є вагомим фактором забезпечення розвитку регіону, що проявляється через ріст фінансових ресурсів в регіоні, які виступають вагомим інструментом економічного, соціального та екологічного розвитку.

Література: 1. Вахович І.М. Концептуальні засади визначення ролі підприємств у розвитку регіону / І.М. Вахович І.М., І.В. Олександренко, О.В. Потьомкіна // Актуальні проблеми економіки – 2015. – №7 (169). – С.23-33

Демчишин Я.И.
аспирант кафедри економіки
предприємства

Рудик С.А.
аспирант кафедри фінансов и
кредита
Львовская коммерческая академия
м. Львів, Україна

НАПРАВЛЕНИЯ И СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВНУТРЕННЕГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ЗАПАДНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Несмотря на накопленный потенциал, социально-экономическое развитие западных регионов Украины недостаточное, а преимущества соседства со странами ЕС и транзитные возможности используются далеко не в полной мере. Это привело к снижению уровня занятости и увеличению объемов безработицы, массовой миграции населения, ухудшению интеллектуально-кадрового капитала, спада объемов производства и продажи товаров и услуг, снижение деловой активности, ухудшение качества жизни населения.

Недостатками развития внутреннего потребительского рынка западных регионов Украины также является ухудшение их социальной и коммунальной инфраструктуры, институциональной среды, качества интеллектуально-кадрового и человеческого капитала, наращивание социально-демографических проблем, недостаточно эффективное использование имеющегося ресурсного обеспечения и транспортно-логистического потенциала.

Восстановление темпов социально-экономического развития и обеспечения более эффективного использования экономического, трудоворесурсного, природно-рекреационного, транспортно-транзитного потенциала требует обоснования действенных направлений и средств финансово-инвестиционного развития внутреннего потребительского рынка западных регионов Украины [2, с. 39-41].

Цель исследования заключается в определении направлений и средств наращивания и эффективного использования финансово-инвестиционного потенциала, который позволит активизировать развитие внутреннего потребительского рынка западных регионов Украины..

Очевидно, что стратегическими направлениями государственной региональной политики должны стать развитие социальной сферы, в частности развитие и повышение эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры, перспективных для территорий видов экономической деятельности – туризма и рекреации, транспорта, сельского хозяйства, малого и среднего предпринимательства в промышленности, строительстве, энергетике, логистике и торговле, сфере услуг. Соответственно стимулирование их активизации должно опираться на улучшение финансово-инвестиционной среды и развитие институциональной инфраструктуры внутреннего потребительского рынка.

По нашему мнению, направлениями и средствами повышения финансово-инвестиционной привлекательности внутреннего потребительского рынка западных регионов Украины, целесообразно определить [1; 2, с. 41-42; 3, с. 109-120]:

1. Поддержку и содействие развитию базовых и приоритетных для западных регионов государства видов экономической деятельности и улучшения социальной поддержки населения с целью активизации их социально-экономического развития. В целях социальной поддержки населения целесообразно реализовать более активную политику повышения уровня заработной платы и доходов граждан, обеспечения высокой и продуктивной занятости, развития рынка труда, расширения видов общественных работ и осуществление их финансирования; осуществление профилактических мероприятий с целью сохранения трудового потенциала и предотвращения значительному высвобождению работников; приближение социальных стандартов до европейских норм; реализации инвестиционных проектов, направленных на улучшение качества жизни и развитие социальной инфраструктуры.

2. Содействие развитию субъектов малого предпринимательства и формирования интеграционных связей (для совместной финансово-инвестиционной поддержки бизнес-проектов). Целями реализации данного направления должно стать увеличение количества действующих субъектов малого предпринимательства, повышение уровня деловой активности, стимулирования развития и распространения местных предпринимательских инициатив на территориях западных регионов Украины путем государственной финансовой поддержки из областного бюджета; улучшение ресурсного и материально-технического обеспечения субъектов предпринимательства; активизация практик организации интеграционных и кооперативных процессов между субъектами малого предпринимательства и другими секторами экономики.

3. Создание новых и поддержку действующих субъектов финансово-инвестиционной инфраструктуры и финансово-инвестиционного посредничества на внутреннем потребительском рынке. Этому будет способствовать, во-первых, более активная деятельность специалистов органов государственной и местной власти по созданию и популяризации финансово-инвестиционных проектов и информации о экономико-ресурсный потенциал западных регионов Украины среди отечественных и зарубежных инвесторов; во-вторых, инициирование финансово-инвестиционных фондов и компаний, функционирующих в областных центрах и на экономически развитых территориях западных регионов; в-третьих, широкое привлечение к деятельности по повышению финансово-инвестиционной привлекательности агентств регионального развития и организаций по трансграничному сотрудничеству. Эффективным институциональным средством формирования сети субъектов поддержки финансово-инвестиционной деятельности может стать внедрение практики перехода от малоэффективных региональных программ финансово-инвестиционного развития до реализации областных программ развития элементов региональной и местной инвестиционно-инновационной инфраструктуры.

4. Активизацию деятельности органов власти и местного самоуправления по подготовке и продвижению перспективных финансово-инвестиционных проектов. Учитывая особенности, а также схожесть проблем социально-экономического развития, его инвестиционного и финансово-ресурсного обеспечения, потенциала развития, перспективным может стать создание и начало деятельности государственно-коммунально-частных центров инвестиционного развития западных регионов Украины. Создание одной или нескольких таких структур позволит аккумулировать ограниченные бюджетные возможности сразу нескольких западных регионов государства, усилить внимание и координацию деятельности по решению проблем улучшения инвестиционной среды, активизировать практику межрегионального и трансграничного сотрудничества в этой сфере. Подобный опыт получил распространение и в мировой практике, в частности в Венгрии.

5. Развитие дорожно-транспортной, жилищно-коммунальной, социальной и другой инфраструктуры как предпосылки их инвестиционной привлекательности. Учитывая ограниченность ресурсов для достижения этого приоритета могут создаваться государственно-общественные фонды инфраструктурного развития при участии органов власти всех уровней, бизнес-структур, организаций гражданского общества. Так, к развитию инфраструктуры особенно активно должны привлекаться субъекты хозяйствования и общественные организации из областного центра. Для этого следует сформировать финансово-экономические стимулы, в т. ч. благодаря инструментам инвестиционных льгот, государственно-частного партнерства, государственного заказа и бюджетного финансирования на конкурсной основе, преференций и маркетинговой поддержки на законных основаниях.

6. Активную деятельность власти по дерегуляции хозяйственной и коммерческой в частности финансово-инвестиционной деятельности. Региональным органам власти целесообразно создать специальный интернет-портал для получения отзывов субъектов хозяйствования, ведения диалога с инвесторами и представителями бизнеса и освещение информации о оперативном реагировании на факты бюрократических и коррупционных препятствий при подготовке и согласовании финансово-инвестиционных проектов, получении разрешений на пользование земельными участками, государственным и коммунальным имуществом.

Для повышения финансово-инвестиционной привлекательности внутреннего

потребительского рынка западных регионов Украины важно, чтобы деятельность органов власти была направлена на формирование благоприятной финансово-инвестиционной среды, повышения деловой активности населения и развитие приоритетных видов экономической деятельности, совершенствование институциональной среды реализации инфраструктурного потенциала, внедрение европейских норм местного самоуправления, межмуниципального и трансграничного сотрудничества, развитие объектов и повышения эффективности функционирования социальной инфраструктуры.

Література: 1. Васильців Т. Г. Напрями підвищення інвестиційної привабливості прикордонних територій західних регіонів України : аналітична записка [Електронний ресурс] / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак // Режим доступу : <http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/AZ%20Invest%207.10.14.pdf>. 2. Лупак Р. Л. Перешкоди інвестиційної діяльності підприємств прикордонних територій західних регіонів України / Р. Л. Лупак // Фінансово-економічний розвиток України в умовах євроінтеграції : збірник матеріалів ІV всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 25 березня 2015 р. – Львів : ЛКА, 2015. – С. 39-42. 3. Стратегічні пріоритети та механізми інноваційного розвитку сільських територій західного регіону України / За ред. д.е.н. Борщевського В.В., д.е.н. Васильціва Т.Г. – Львів : Аверс, 2014. – 176 с.

Задорожнюк Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри
економічних систем і управління
інноваційним розвитком

Ковтун К.В.

студентка 6 курсу напрямку
підготовки «Управління інноваційною
діяльністю»

*Одеський національний політехнічний університет
м.Одеса, Україна*

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ІГОР НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

Інтелектуальні ігри – одна з важливих сфер у повсякденному житті людини, яка здатна суттєво впливати на стан як окремого індивіда, так і суспільства в цілому. Вивчення сучасного стану індустрії інтелектуальних ігор, питань впливу цієї сфери на розвиток суспільства є маловивченою і вимагає додаткового розгляду в науковому аспекті з подальшим використанням у практичній діяльності.

Головною метою доповіді є визначення впливу інтелектуальних ігор на розвиток суспільства.

В умовах ринку своєчасне і широке використання результатів розумової праці сприяє підвищенню ефективності підприємницької діяльності, якості та конкурентоспроможності товарів, робіт і послуг. Виключні права, насамперед, на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки та інші види позначень товарів є важливою складовою частиною нематеріальних активів підприємств. Поряд з іншими цінностями ці права можуть інвестуватися в підприємницьку та інші види діяльності. Інтелектуальна діяльність, як один з різновидів праці, спрямована на зміну інформації, притаманної об'єктам навколишнього світу. Сьогодні еволюція передових країн відбувається на основі якісно нових принципів, суть яких така: у постіндустріальному суспільстві фінансовий капітал витиснений людським. Іншими словами, знання визначають темпи розвитку суспільства. На думку аналітиків Світового банку, виробнича складова валового внутрішнього продукту розвинених країн - лише 18-20%, решта 80% безпосередньо залежать від якості людських ресурсів [1].

Інтелектуальний капітал стає необхідною передумовою ефективного функціонування виробництва. Дослідники надають велике значення якості управління інтелектуальними ресурсами. Сучасна економіка України відчуває все менше потреби в некваліфікованій праці. В даний час ми бачимо тенденцію зміни

трудової структури: зменшується частка фізичної і зростає частка розумової висококваліфікованої і творчої праці. На тлі посилення ролі і значення людського фактора відбувається виділення людських активів.

Розвиток професійних якостей особистості – процес незворотний. Якщо ігри взагалі є засобом розвитку людини, то інтелектуальні ігри змінюють людину як індивіда, міняють всі його відносини і здібності, функціонування знань, навичок у майбутній професійній діяльності.

Експерти стверджують: якщо викреслити зі свого життя захоплення інтелектуальними іграми, ми позбавляємо себе величезних можливостей. Відомо, що однією з умов успішного розвитку суспільства є осмислення і засвоєння молодим поколінням попереднього досвіду. Тому гра, будучи своєрідною формою відображення дійсності, супроводжуючи людей з самого раннього дитинства, може служити важливим засобом як розвитку, виховання, так і навчання, передачі накопичених життєвих знань і навичок.

Останні дослідження, представлені на різних наукових конференціях, довели: ігри, які змушують думати, позитивно впливають на роботу мозку і виконання когнітивних функцій. Дослідники з інституту США, пов'язаного з вивченням хвороби Альцгеймера, вивчили історії 329 чоловік похилого віку (в середньому близько 60 років). Пацієнти перебували в зоні ризику, незважаючи на своє гарне здоров'я. Високі результати тестів на інтелектуальні здібності показали саме ті учасники опитування із зони ризику, які відзначили своє захоплення літературою та інтелектуальними іграми, які вимагають напруженої роботи мозку. Таким чином, інтелектуальна діяльність допомагає їм попередити хворобу; а значить, така профілактика, що запускає роботу розумових процесів, здатна допомогти впоратися з нею і решті людям, що знаходяться в подібному небезпечному становищі [2].

Виникла глибока помилка у ствердженні, що інтелектуальні ігри часто придумуються відповідно до обґрунтованої наукової теорії. Насправді ж, справа в іншому. Поки що немає єдиної думки щодо природи інтелектуальних ігор, їх походження. Ймовірно, вираз «інтелектуальні ігри» вперше вжив К. Гроос, який писав про їх особливі функції «доповнення» до буття у людей, що займаються фізичною працею [3].

Результати експериментів, що проводяться в таких країнах, як Японія (1986-1987 рр.), США (1980-2002 рр.), Ізраїль (2001-2003 рр.) виявили, що особи, які постійно займаються розумовою працею, мислять так само ясно, як люди набагато молодші за них по віком. Потреба в грі у людини зберігається до глибокої старості [4].

Отже, можна взяти за основу уточнення дефініції інтелектуальної гри наступні положення:

– інтелектуальна гра – індивідуальне або частіше колективне виконання завдань, що вимагають застосування продуктивного і здорового мислення для пізнання дійсності в умовах обмеженого часу;

– інтелектуальні ігри поєднують у собі риси ігрової та навчальної діяльності – вони розвивають мислення, вимагаючи виконання основних розумових операцій (класифікації, аналізу, синтезу тощо) [5].

Діапазон інтелектуальних ігор дуже широкий, але суть їх одна: при вирішенні поставлених у них завдань відбувається акт розвитку і творчості, створюється щось нове, потрібні особливі якості розуму, такі, як спостережливість, уважність, вміння зіставляти і аналізувати, комбінувати, порівнювати, знаходити зв'язки і залежності, закономірності і т.д. – все це в сукупності становить творчі та інтелектуальні здібності людини.

За останні роки індустрія розваг зробила величезний крок вперед. Зараз стали надзвичайно популярними квести в кімнаті. За відведений час, найчастіше це одна година, гравцям потрібно проявити всю свою кмітливість, ерудицію (квест в кімнаті – більше інтелектуальна гра), вирішивши за допомогою підказок, які знаходяться в кімнаті, кілька відповідних до сценарію завдань, головоломок, ребусів, і т. д., дійти до

кінця і вийти з кімнати, що найчастіше є метою гри. Практично квести – це повторення багатьох комп'ютерних ігор в реальності, але на відміну від них квест в реальності має масу корисних сторін. Як правило, квест проходять командою від 2 до 5 чоловік.

Бурхливий розвиток цього ігрового напрямку призвів до створення жанрів. На сьогоднішній день можна виділити 5 видів квестів в кімнаті: ескейп-рум, квест в реальності, перформанс, екшн гра, морфеус. Справжні живі квеструми почали з'являтися в Японії і Північній Америці приблизно в 2006-2008 рр. У 2011 році спеціальні кімнати відкрилися також і в Європі. Найпопулярніший клуб, один з перших – Papapark, який знаходиться в Угорщині [6].

Як відомо, розвиток – це процес, рух, постійне зростання. І цей рух неможливо в бездіяльності. У стані спокою розвиваються тільки рослини, і то тільки лише тоді, коли є необхідні зовнішні умови. Так, якщо ми прагнемо до вершин своєї інтелектуальної діяльності, і хочемо нормально функціонувати, ми повинні давати своєму мозку ґрунт для розвитку. Іноді цілеспрямовані заняття з саморозвитку бувають нудні і одноманітні. Тому квест – це унікальне поєднання розваги з можливістю розвитку своїх здібностей і якостей.

Отже, сучасне суспільство через інтелектуальні здібності постійно намагається зрушити особистість і реалізувати через неї все нові і нові вимоги, пов'язані з тенденціями і суперечностями ХХІ ст. Більшою мірою ці вимоги пов'язані з підвищенням продуктивності розумової, а не фізичної праці. Традиційний ринковий тип господарювання трансформується під впливом досягнень науково-технічної та інформаційно-комунікаційної революції. Особливе значення в умовах становлення розвиненого суспільства набувають інтелектуальні ігри, які сприяють підвищенню ефективності підприємницької діяльності, якості та конкурентоспроможності товарів, робіт і послуг. Інтелектуальна праця лежить в основі всіх еволюційних змін оточуючого нас світу. Він відіграє ключову роль у функціонуванні державних інститутів і в житті окремо взятої людини.

Література: 1. Разнодежина Э.Н. Человеческие ресурсы: процесс синтеза категорий «рабочая сила» и «человеческий капитал» / Э.Н. Разнодежина // Креативная экономика. – 2010. – № 11. – с. 62 – 64. 2. В чем польза интеллектуальных игр. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://family-med.web-3.ru/medicina/?act=full&id_article=19911. 3. Берн Э. Игры, в которые играют люди / Э.Берн // Пер. с англ. – М.: Изд-во Эксмо. – 2003. – С.151 – 154. 4. Гадамер Х.Г. Истина и метод. / Х.Г. Гадамер // М. – 1998. – С.145 – 150. 5. Пиаже Ж. Психология интеллекта. / Ж. Пиаже // – СПб.: Питер. – 2003. – С. 86 – 89. 6. Квест в реальности как бизнес. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://business-poisk.com/kvest-v-realnosti-kak-biznes.html>.



Горященко Ю.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств

Житникова Ю.В.
студентка 4 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЛОЧИННОСТІ НЕПОВНОЛІТНІХ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ЧИННИКИ

Останнім часом вчинення неповнолітніми тяжких та особливо жорстоких злочинів стало справжнім потрясінням для України. Докорінно змінилася поведінка та життєві орієнтири багатьох підлітків, тому проблема зростання злочинності неповнолітніх сьогодні стоїть надзвичайно гостро. Майбутнє України значною мірою залежить від психічного, фізичного та соціального здоров'я дітей. Адже зростання серед них злочинності зумовлює негативні тенденції в розвитку всього суспільства.

Питання втягнення неповнолітніх у злочинну діяльність висвітлені у роботах О.Ф. Волинського, І. М. Охріменко, Н. В. Лигуна та інших вчених.

Метою дослідження є аналіз злочинності серед неповнолітніх в Україні та визначення основних чинників впливу на неї.

Численні дослідження засвідчують, що переважна більшість неповнолітніх злочинців виховувались у неблагополучних сім'ях. Водночас психолог Юрій Калашников вважає, що корінь зла — це саме суспільство, яке не вміє виховувати дітей. За його оцінками, життя лише 30-40% безпритульних дітей пройшло за сценарієм: батьки від безвихідності п'ють, діти - страждають [1, с. 267].

Злочинність неповнолітніх – одна із нагальних кримінологічних проблем, яка відбиває основні тенденції злочинності в країні, є індикатором морального здоров'я суспільства [2, с. 110].

Офіційна статистика показує, що рівень злочинності в усьому світі значно зріс порівняно з останньою половиною ХХ століття. В умовах постійних реформ та змін неповнолітні потребують особливої соціальної підтримки та соціального захисту [3, с.77].

Найчастіше неповнолітні потрапляють під негативний вплив старших друзів або дорослих та освічених злочинців, які умисно використовують дітей для вчинення злочинів. Адже до дітей вищий ступінь довіри в суспільстві та ними легко маніпулювати.

Утягнення неповнолітніх у злочинну діяльність – вид активної діяльності кримінально орієнтованих осіб, що умисно спрямована на формування в підлітків злочинних переконань, навичок, злочинного наміру й зрештою має на меті втягнення не в один конкретний злочин, а в злочинну діяльність загалом спочатку як співвиконавця, а в подальшому – як особи, у якої формуються самостійні умисли щодо вчинення певних злочинних діянь [4, с. 181].

Злочинність серед неповнолітніх, дитяча бездоглядність і безпритульність – трагічні явища сучасності. Докорінні соціально-економічні зміни в Україні значною мірою сприяли руйнації колишніх застарілих стереотипів поведінки, нормативів та ціннісних орієнтацій. [5, с.23].

Склалася загрозлива статистика злочинності неповнолітніх, котра у декілька разів перевищує темпи зростання злочинності дорослих [3, с.78].

Аналіз статистичних відомостей Генеральної прокуратури України свідчать про те, що 4,2% усіх злочинів, кримінальні провадження по яких були направлені до суду протягом 2014 року, були вчинені неповнолітніми особами або за їх участі (в залежності від виду злочину цей показник коливається: 2,9% від усіх умисних вбивств, 6,2% від усіх злочинів проти власності, 6,3% від усіх особливо тяжких та тяжких злочинів. Дослідження показують, що у переважній більшості неповнолітні злочинці мали неблагополучний вплив [6, с. 185].

Отже, проблема злочинності в Україні серед неповнолітніх набирає нових обертів. Дослідники підкреслюють особливу жорстокість злочинів, вчинених неповнолітніми та більш активне залучення неповнолітніх у злочинну діяльність. Серед основних причин злочинності неповнолітніх можна виділити: виховання у неблагополучній родині, поганий приклад старших, неувага з боку батьків; негативний вплив ЗМІ та Інтернету. Проблема має якісний та кількісний характер, оскільки слід враховувати не лише кількість вчинених злочинів, а і їх важкість. На вирішення проблеми значною мірою впливають як робота вповноважених органів, так і саме суспільство. В першу чергу, батьки мають стати більш відповідальними за діяльність і виховання своїх дітей, та вчасно попереджувати можливі злочини шляхом оберігання від негативного впливу оточення.

Література: 1. Сахно П. І. Дитяча безпритульність як один із факторів дитячої злочинності. / П. І. Сахно, Т. Заворотько // Соціально-гуманітарні аспекти – 2015. – С. 266-271. 2. Муринець Н. Я. До питання профілактики злочинності серед неповнолітніх. / Н. Я. Муринець – 2015. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/28016/1/029_110_114.pdf 3. Веселовська Н.О. Виявлення причин втягнення

неповнолітніх у злочинну діяльність / Н.О. Веселовська // Загальна психологія. Історія психології. – 2015. – С. 77-80. 4. Охріменко І. М. Утягнення неповнолітніх у злочинну діяльність: психологічні детермінанти / І. М. Охріменко., Н. В. Лигун // Юридична психологія. – 2015. – №. 1. – С. 179-188. 5. Красняков Є. Роль позашкільної освіти в попередженні дитячої злочинності, бездоглядності й безпритульності / Є. Красняков // Наукова бібліотека. Право. – 2015. – №. 5. – С. 22-24. 6. Гуріна Д.П. Депривація як сучасний фактор детермінації злочинності неповнолітніх / Д. П. Гуріна // Право і суспільство. – 2015. - №4 част.3. – С.184-189

Алешугіна Н.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму
Чернігівський національний технологічний університет,
м. Чернігів, Україна

ДО ПИТАННЯ МОЖЛИВИХ НАСЛІДКІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

З огляду на значення сільського туризму багато країн прагне використовувати його переваги. Проте, доцільним буде припустити, що він, як і кожний вид діяльності, має як позитивні, так і негативні ефекти. Нині більша увага вчених прикута до проблем розвитку сільського туризму та їх подолання [1,2,3]. Але даний вид діяльності сам може породжувати проблеми, які є перешкодою для інших об'єктів та видів діяльності, а також його самого. Сільський туризм здатен впливати на усі елементи зовнішнього середовища: природу, соціум та економіку. Причому, не завжди цей вплив є позитивним.

Автор ставить за мету здійснити короткий огляд проблем, що можуть бути породжені сільським туризмом внаслідок його незбалансованого, некерованого розвитку.

Наслідки впливу розвитку сільського туризму на природне середовище. В сільському туризмі якість природного середовища є не лише екологічною, але й економічною категорією. В селі туристів наряду з іншими перевагами приваблює можливість відпочинку в природному оточенні. Таким чином, селяни та громада, які прагнуть розвивати на своїх територіях сільський туризм, повинні усвідомити значення стану довкілля для успіху справи. Повинна активізуватися діяльність щодо охорони та відновлення природних об'єктів, братися під охорону унікальні та естетично значимі природні об'єкти, облагороджуватися присадибні ділянки та місця загального користування, розчищатися джерела, ставки, розводитися риба, висаджуватися квіти та дерева тощо. Туристи теж можуть прийняти посильну участь у відновленні природного середовища.

У той же час неодмінно буде спостерігатися зростання площинного антропогенного тиску на природні комплекси з усіма наслідками, що призводять до погіршення якості навколишнього природного середовища: порушенням ґрунтово-рослинного покриву, збідненням флори та фауни.

Городяни звикли до вищих стандартів життя, що пов'язано із надмірним споживанням та створенням значної кількості відходів. Намагання сільських господарів забезпечити гостям усі блага призведе до збільшення використання води, електрики, газу. У той же час значно збільшиться і кількість відходів, що не можна утилізувати у господарстві: скло, пластик і т. ін. В селах зазвичай не організований централізований вивіз сміття, і дуже часто придорожні канали, рівчаки, ставки стають місцем стихійних звалищ, що шкодить естетиці та екології довкілля. Збільшуватиметься кількість стічних вод, які за відсутності в селі каналізації теж стають проблемою. Потрапляючи у ґрунт, вони забруднюватимуть і ґрунтові води, які на селі є основним джерелом питної води. Це створює небезпеку поширення інфекційних хвороб. Із зростанням кількості туристів збільшуватимуться обсяги використання синтетичних миючих засобів, що теж забруднюють ґрунти та ґрунтові води.

Зростання обсягів сільського туризму породжуватиме необхідність будівництва нових об'єктів, для чого відводитимуться нові території, змінюватиметься функціональне призначення сільськогосподарських земель та об'єктів природо-заповідного фонду.

Організація дозвілля туристів в природному середовищі призведе до збільшення обсягів збору грибів, ягід, виснаження грибоносних площ та ягідників, загрожуватиме існуванню рідкісних рослин, а також створюватиме небезпеку виникнення лісових пожеж.

Зважимо соціальні наслідки розвитку сільського туризму. По-перше, сільський туризм поновлює втрачений городянами зв'язок із селом. Іншим позитивним соціальним аспектом розвитку сільського туризму є зміцнення здоров'я туристів за рахунок доступу їх до екологічно чистих умов проживання, продуктів, ведення ними більш природного та здорового способу життя. Відпочиваючи на селі, туристи набувають нових знань та навичок, розширюють кругозір. Особливо корисним відпочинок на селі є для дітей, які мають змогу спілкування з тваринами, проводять час в активних іграх та розвагах, мають доступ до екологічно чистих, корисних та недорогих продуктів харчування.

Для громад, що розвивають сільський туризм, безсумнівною перевагою є розвиток соціальної інфраструктури села: клубів, бібліотек, закладів харчування, торгівельної мережі тощо. Молодь може знайти застосування своїх здібностей та залишитися у селі. Як наслідок - покращення демографічної ситуації.

Втім, можливо, що місцеве населення більше потерпає від розвитку сільського туризму, ніж матиме від нього вигод. Насамперед, сільським туризмом більше займаються заможні селяни, ніж бідні, яким додаткові доходи потрібніші. Отже, сільський туризм поглибить соціальне розшарування сільських громад із усіма наслідками: ворожнечею, конфліктами, заздрощами [4]. Зі сторони місцевого населення, які не займаються підприємництвом в сільському туризмі, може виникнути роздратування втратою спокійної атмосфери сільського життя через надмірну кількість туристів та їхню розкуту поведінку у селі. Гучна музика, натовпи чужинців, рух транспорту, черги в магазинах, вигоптування трави на сінокосах, посівів на полях, некоректна поведінка туристів – потенційні причини конфліктів між селянами та туристами. Окрім звичного для городян способу життя, яке не сприймається селянами, туристи можуть сприяти розповсюдженню несприятливих соціальних явищ: наркоманії, проституції, хвороб. Сільська молодь – найбільш вразливий контингент. Приваблена мішурою легкого життя, морально неусталена, вона може заперечувати авторитет консервативніших батьків, шукати легких заробітків, частішають прояви девіантної поведінки [5]. Окрім того, сільський туризм небезпечний появою потреб місцевого населення у вищих стандартах життя, не підкріплених матеріальними можливостями, що призводить до розхитування духовних устоїв особистості та, врешті-решт – до злочинності.

Окремо виділимо культурні наслідки розвитку сільського туризму. Внаслідок більш скромних економічних можливостей на селі довше зберігається традиційна забудова, предмети домашнього вжитку, а також звичаї, традиції. У випадку розвитку туризму культурні особливості села теж стають економічною категорією. Саме вони приваблюють осіб, які відчувають ностальгію за своїм дитинством, прагнуть пожити життям своїх предків. Тому селяни зацікавлені у збереженні та відновленні місцевої культури та ремесел, традиційної забудови, охороні культурних пам'яток, відродженні народних традицій та обрядів. На селі поживається культурне життя, створюються аматорські театри, полегшується доступ до інформації. Сільський туризм здатний підтримувати місцеву культуру в сільських районах, заохочуючи місцеві громади до відновлення місцевих і регіональних історичних пам'яток (з метою покращення їх атракційності, а відтак, більшої популярності серед туристів і росту обсягів туристичної відвідуваності місцевості). До позитивних культурних наслідків сільського туризму віднесемо також налагодження діалогу між українськими регіонами й виховання поваги до їх культур, а також любові до рідної природи, толерантності, шанування родинних цінностей.

Негативні культурні ефекти сільського туризму пов'язані із комерціалізацією доступу до культурної спадщини, внаслідок чого автентичні обряди та традиції можуть підмінятися театралізованими виставами, “шароварщиною”. Виробництво предметів декоративно-ужиткового мистецтва ставляться на потік, що йде на шкоду їх естетичному вигляду. Дуже часто виробляються вони навіть не в Україні, а в Туреччині, Польщі чи Китаї. Масова культура поширюється серед селян, витісняючи традиційну.

Економічні наслідки розвитку сільського туризму. Захоплення сільським туризмом як засобом вирішення економічних проблем теж потребує зваженого підходу, оскільки й для економіки існують негативні наслідки.

З одного боку, сільський туризм за умови ефективного менеджменту здатний реально поліпшити якість життя у сільській місцевості. Доведено, що сільський туризм як вид господарської діяльності сприяє диверсифікації економічної діяльності сільського населення, а отже зменшує ступінь невизначеності та ризику на випадок несприятливої зміни кон'юнктури ринку продовольчої продукції, забезпечує додатковий дохід, створює нові робочі місця. Він може збільшити надходження до місцевих бюджетів, а відтак, вплинути на збільшення фінансування бюджетних організацій, серед яких освітні, медичні, культурні заклади.

Проте, захоплюючись сільським туризмом на шкоду іншим, вже сформованим традиційним галузям господарювання, можна поставити під загрозу їх існування, а отже, й продовольчу безпеку регіону та країни. Сільським господарям важко поєднувати сільськогосподарську та туристичну діяльність, тим більше, що туристичний сезон збігається з сезоном польових робіт. Це йде на шкоду чи одному, чи іншому виду діяльності.

Ще одним відчутним для місцевого населення негативним ефектом сільського туризму може бути зростання вартості землі та цін на нерухомість в населених пунктах, забезпечених кращими рекреаційними ресурсами. Місцеве населення поступово втрачає доступ до цих ресурсів. Не маючи можливості придбати житло для своїх дітей у рідному селі або у місті, батьки змушені продавати свої помешкання та земельні ділянки городянам, які володіють набагато більшими фінансовими можливостями. Села поблизу великих міст та у курортних місцевостях починають забудовуватись елітними котеджами. Крім конкурентного витіснення місцевого агротурвиробника з його рідного села, помітним стає ще й ефект неприязного ставлення пересічного місцевого населення до розкішних 3—4-зіркових агропансіонатів, розбудованих на територіях їхніх селищних рад заїжджими комерсантами. Захоплення природних, соціальних та економічних благ підприємцями та туристами, які володіють більшими фінансовими можливостями, ніж місцеве населення, зменшує його доступ до них. Законодавча невизначеність сільського туризму веде за собою тінізацію цього сектора туристичних послуг та зменшення надходжень від цієї діяльності до державного та місцевих бюджетів.

Таким чином, зрозуміло, що сільський туризм може чинити не лише позитивні ефекти, але й мати досить серйозні негативні наслідки. Тож актуальними залишаються вимоги до організації його розвитку на засадах дрібномасштабності, підтримання добробуту місцевого населення та дружнього ставлення до довкілля.

Література: 1. Барановський М.О. Туризм як форма активізації розвитку сільських депресивних територій [Текст] / М.О.Барановський. // Вісник Львів. у-ту. Серія: Міжнародні відносини. – Львів, 2008. – Вип. 24. – С.15. 2. Мельниченко О.Б. Стан і перспективи розвитку сільського туризму в Україні [Текст] / О.Б.Мельниченко. // Економіка. Управління. Інновації. - 2011. - №1 (5). 3. Габчак Н. Географічні чинники розвитку сільського туризму Закарпаття [Текст] / Н.Габчак. // Вісник Львів. у-ту. Серія географічна. Львів, 2013. – Вип.43. Ч. 1. – С. 157–162 4. Рутинський М. Й., Зінько Ю.В. Сільський туризм. [Текст] / М.Й.Рутинський, Ю.В.Зінько. – К.: Знання, 2006. – 271с. 5. Особливості формування соціокультурних цінностей молоді аграрних регіонів. Монографія. [Текст] / Л.А. Чекаль, В.П. Культенко, С.М. Гейко, Н.М. Гудіна. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2013. – 278 с.

Зеленська О.О.

кандидат економічних наук,
доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;

Чернігівський національний технологічний університет,

м. Чернігів, Україна

Зеленський С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Проблема гарантування продовольчої безпеки в Україні до цього часу лишається надзвичайно актуальною. Незважаючи на те, що більша її частина криється не в забезпеченні достатнього рівня енергетичної цінності добового раціону українців, а в оптимізації структури їх харчування, важливість її вирішення виглядає не менш актуальною. Ми цілком поділяємо точку зору провідних учених, що розв'язання проблеми продовольчого забезпечення на нижчому ієрархічному рівні автоматично дозволяє говорити про її вирішення в системі вищого рангу (так, забезпечення національної продовольчої безпеки сумарно гарантує продовольчу безпеку глобального рівня; відповідно – розв'язання проблеми на регіональному рівні дозволяє вирішити її на національному рівні тощо). Відтак, формування системи продовольчої безпеки регіонального рівня в нинішніх умовах, на наш погляд, є надзвичайно актуальним.

Мета - визначення ключових принципів формування продовольчої безпеки систем регіонального рівня.

Регіональний рівень продовольчої безпеки розглядається стосовно людської спільноти, що проживає в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці (району чи області). В науковій літературі продовольча безпека регіону визначається як система безпеки продовольчої структури місцевої демографічної популяції населення, що сформувалася із взаємопов'язаних підсистем за функціональними, організаційними, ресурсними і технологічними ознаками і має на меті безперебійне, достатнє та якісне задоволення фізіологічних потреб населення основними продуктами харчування із власних, державних і міжнародних джерел [1,2,3].

Продовольче забезпечення регіону визначається, насамперед, обсягами агропродовольчого виробництва в його межах, а також масштабами ввезення готових до споживання продуктів харчування (чи сировини для їх виготовлення) з інших регіонів або країн.

Можливості кожного окремо взятого регіонального співтовариства у гарантуванні належного рівня продовольчої безпеки своїм жителям є різними, залежно від потреб регіону в продовольстві, його агрокліматичних умов, спеціалізації сільського господарства, економічного та трудового потенціалів і т.д.

Принципами формування системи продовольчої безпеки регіону, з нашої точки зору, мають бути наступні:

- використання наявних переваг внутрідержавного поділу праці в продовольчому комплексі з метою максимального використання наявного ресурсного потенціалу регіону;

- спеціалізація сільського господарства на тих видах продукції, виробництво яких, з огляду на наявні місцеві умови, характеризується нижчим, порівняно з іншими регіонами, рівнем витрат і, відповідно, вищою рентабельністю (зараз реалізацію цього принципу в розвитку агросфери України порушено: в степовій зоні з невиправдано високими затратами вирощують картоплю, натомість на Поліссі займаються виробництвом цукрових буряків, соняшнику та пшениці);

- організація раціональної та ефективної системи міжрегіонального обміну продовольчими товарами;

- інтеграція регіональних агропродовольчих систем з метою забезпечення національної продовольчої безпеки;

- забезпечення населення регіону (у т.ч. населення великих міст і міських агломерацій) достатніми обсягами малотранспортабельної продовольчої продукції та

продукції місцевого споживання;

- стимулювання розвитку експортного потенціалу продовольчого комплексу регіону;
- врахування вимог комплексного розвитку території регіону.

Класична схема спеціалізації регіонів України на виробництві тих чи інших видів продовольства, відома ще з часів Радянського Союзу, і донині демонструє високий ступінь залежності між територіальною організацією продовольчого виробництва і розподілом необхідних для цього ресурсів, тоді як у розвинених країнах світу використання досягнень НТП у сільському господарстві і харчовій промисловості, надійність зовнішніх зв'язків, високий рівень розвитку інфраструктури, орієнтація на розвиток багатогалузевих комплексів (з метою максимально повного і раціонального використання наявних регіональних ресурсів на базі експлуатації єдиної інфраструктури) та інші фактори значно послабили таку залежність.

Досягнення продовольчої безпеки за рахунок переважно власного виробництва на регіональному рівні (на відміну від національного) втрачає свою гостроту. Дане твердження обґрунтовується наступними міркуваннями:

- загрози продовольчій безпеці регіону з боку інших регіонів чи несприятливої соціально-економічної ситуації в країні є менш імовірними порівняно із зовнішніми загрозами національній безпеці;
- загрози продовольчій безпеці регіону можуть виникати лише в силу об'єктивних обставин, а не через політичну волю та дискримінаційні необґрунтовані рішення інших країн, які останнім часом досить часто використовуються в якості засобу тиску;
- перерозподіл фінансових, матеріальних та інших ресурсів, трудові міграції, інформаційні потоки в рамках загальнонаціональної системи продовольчого забезпечення не є небезпечними для її функціонування, тобто втрата ресурсних складових АПК для окремого регіону не є втратою для держави в цілому;
- у разі посилення продовольчої небезпеки в окремому регіоні, загальнодержавна система продовольчого забезпечення здатна мобілізувати ресурси і збалансувати потреби населення регіону в продовольчих товарах з їх наявністю на даній території.

Література: 1. Дикарев В.Н. Методологические основы решения продовольственной проблемы и обеспечения продовольственной безопасности/ В.Н. Дикарев, О.В. Дикарев. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2005. – 256 с. 2. Маслаков В.В. Научные основы формирования системы продовольственной безопасности индустриально-аграрного региона/ В.В. Маслаков. – Екатеринбург: Банк культурной информации, 1998. – 320 с. 3. Трясицин М.М. Стратегия обеспечения продовольственной безопасности индустриального региона/ М.М. Трясицин. – Пермь: Изд-во ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА», 2005. – 231 с.

Тимків С.М.

кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»,
м. Львів, Україна

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Інвестиції є джерелом соціально-економічного зростання регіонів і національної економіки загалом. У контексті створення зони вільної торгівлі між Україною та країнами-членами Європейського Союзу, проблема інвестицій набуває особливої актуальності, оскільки достатні обсяги, якість та ефективність капіталовкладень відіграють ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності регіонів, зокрема в глобальному середовищі.

Метою статті є оцінка якості інвестицій та формування на її основі рейтингу регіонів України.

Для розрахунку інтегрального індексу якості інвестицій у регіонах України обрано чотири показники: капітальні інвестиції у розрахунку на одну особу, прями іноземні

інвестиції у розрахунку на одну особу, рентабельність інвестицій (показник рентабельності інвестицій демонструє скільки гривень фінансового результату прибуткових підприємств регіону припадає на 1 гривню вкладених інвестицій і розраховується як співвідношення між обсягом фінансового результату прибуткових підприємств області і обсягом капітальних інвестицій) та інвестовіддача (відображає скільки гривень ВРП припадає на 1 гривню капіталовкладень у регіоні). Сукупність обраних показників дала можливість здійснити розрахунок інтегрального індексу за допомогою методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики [1] і оцінити якість інвестицій у регіонах у 2013-2014 рр.

На основі розрахованих інтегральних показників складено рейтинг регіонів за якістю інвестицій (табл. 1). Беззаперечне лідерство у цьому рейтингу у 2013-2014 рр. належить м. Київ. Цей регіон характеризується високим рівнем рентабельності інвестицій, який до того ж у 2014 році збільшився у понад 2 рази. Серед лідерів у рейтингу за якістю інвестицій – Дніпропетровська, Харківська та Черкаська області. Варто відзначити стрімкий стрибок у рейтингу у 2014 році Миколаївської та Одеської областей (на 8 і 5 пп. відповідно). Незважаючи на скорочення обсягів капіталовкладень у Миколаївській області (капітальні інвестиції у розрахунку на особу зменшились на 21,9%, прямі іноземні – на 18,6%), відбулося зростання рентабельності інвестицій майже удвічі, а інвестовіддачі – на чверть. Це свідчить про високий рівень якості освоєння капіталовкладень в області, що й стало причиною такого стрибка у рейтингу, порівняно з іншими регіонами. Також значно покращили позиції у цьому рейтингу Вінницька і Чернівецька області (на 4 п.).

Таблиця 1. Інтегральна оцінка якості інвестицій в регіонах України у 2013-2014 рр.

Регіони	2013		2014		Зміна позиції у рейтингу за 2013-2014 рр.
	Інтегральний показник	Місце регіону в рейтингу	Інтегральний показник	Місце регіону в рейтингу	
Вінницька	0,8378	22	0,7888	18	+4
Волинська	0,8448	23	0,8427	23	0
Дніпропетровська	0,4840	2	0,6187	3	-1
Донецька	0,7096	9	0,6992	7	+2
Житомирська	0,7419	13	0,7587	14	-1
Закарпатська	0,7862	17	0,8109	20	-3
Запорізька	0,5768	3	0,6856	6	-3
Івано-Франківська	0,8018	21	0,9049	24	-3
Київська	0,7786	16	0,8329	22	-6
Кіровоградська	0,7105	10	0,7112	9	+1
Луганська	0,8859	24	0,9183	25	-1
Львівська	0,7695	14	0,8049	19	-5
Миколаївська	0,7931	19	0,7359	11	+8
Одеська	0,8001	20	0,7588	15	+5
Полтавська	0,7011	8	0,7405	12	-4
Рівненська	0,7907	18	0,7634	17	+1
Сумська	0,5902	6	0,6604	5	+1
Тернопільська	0,7730	15	0,7435	13	+2
Харківська	0,5901	5	0,5889	2	+3
Херсонська	0,6519	7	0,7076	8	-1
Хмельницька	0,7261	12	0,7615	16	-4
Черкаська	0,5899	4	0,6462	4	0
Чернівецька	0,8865	25	0,8196	21	+4
Чернігівська	0,7171	11	0,7141	10	+1
м. Київ	0,2590	1	0,2064	1	0

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [2].

Найнижчі шаблі рейтингу посідають Волинська, Івано-Франківська, Луганська та Чернівецька області. У 2014 році, порівняно із попереднім роком, найбільшим падінням у рейтингу відзначились Київська (на 6 п.) і Львівська (на 5 п.) області. Серед регіонів, що послабили свої позиції, – Полтавська і Хмельницька (на 4 п.)

області, а також Закарпатська, Запорізька та Івано-Франківська (спад на 3 п.). Втрата позицій Київської області у рейтингу спричинена скороченням обсягів капітальних та прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу, а також погіршенням рівня рентабельності інвестицій (на 1 грн. капітальних інвестицій в регіоні у 2014 році припадало лише 0,56 грн. прибутку підприємств). Натомість в Івано-Франківській області погіршення рівня якості інвестицій пов'язане з їх нераціональним освоєнням: при збільшенні обсягів капітальних інвестицій у 2014 році на 42,5%, порівняно з попереднім роком, їх рентабельність та інвестовіддача скоротились на 22,5% і 35,8% відповідно. Аутсайдерські позиції Луганської області у рейтингу (24-те місце у 2013 році та 25-те у 2014 році) зумовлені політико-економічною нестабільністю у цьому регіоні, зокрема вагомим скороченням значень досліджуваних показників. Так, у 2014 році, порівняно з 2013-им, обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на одну особу там зменшився на 53,6%, ПІ на одну особу – на 26,2%, фінансовий результат прибуткових підприємств – на 49,8%, а ВРП – на 50,4%.

Узагальнення результатів дослідження у 2013-2014 рр. і складений на їх основі рейтинг регіонів України дали змогу виявити регіони з найвищим і найнижчим рівнем якості інвестицій. До першої групи належать м. Київ, Дніпропетровська, Харківська та Черкаська області, а до другої – Волинська, Івано-Франківська, Луганська та Чернівецька області.

Література: 1. Методика проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 856. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF>. 2. Статистичні дані Держстату України [Електронний ресурс]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Логінова Н.В.,

*здобувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ЯКІСНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Питання стратегічного розвитку для України та її регіонів мають вагоме значення, адже спрямовані на забезпечення сталого економічного зростання, затвердження інноваційної програми динамічного розвитку, становлення збалансованої регіональної політики, створення передумов для довгострокових перспектив міжнародної співдружності.

Відповідно до Концепції державної регіональної політики [1], головним завданням є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, вчасності Одеського, підвищення якості життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від місця його проживання. Сутність управління соціально-економічним розвитком регіону в сучасних умовах полягає у цілеспрямованому впливі органів публічної влади на всі суб'єкти господарювання, розміщені в межах громади, із дотриманням принципу балансу інтересів переважно на договірній основі за умови повної економічної відповідальності партнерів, що забезпечує підвищення якості життя населення.

Дослідження сучасного стану, проблем та перспектив розвитку туристично-рекреаційного комплексу України ґрунтується на аналізі статистичних даних національних та міжнародних організацій – Світової організації туризму ООН, Програми розвитку ООН, Світового економічного форуму, Державної служби статистики України, Київського міжнародного інституту соціології тощо. Питання впровадження та розвитку стратегій широко обговорюються і у наукових колах, в яких

містяться загальнометодичні підходи до розробки стратегічного планування з урахуванням подальших перспектив розвитку регіонів. Так, праці С.А. Білої, І.М. Дишлового, Д.А. Ісаченко, І. Санжаровського та інших вчених присвячено обґрунтуванню вагомості впровадження стратегій соціально-економічного розвитку регіону та методологічні підходи, відповідно до спеціалізації конкретних територіальних утворень. О.В. Дикий, С.П. Качан, В.М. Осипов та інші досліджують стратегічне планування регіонального розвитку. Крім цього існує велика кількість праць прикладного характеру, що пов'язані з розробкою стратегій для конкретних областей України, які зорієнтовані на подальший розвиток, завдяки вдосконаленню роботи певних галузей. Одним з перспективних напрямків соціально-економічного розвитку регіону є розвиток туристичної галузі як найбільш динамічної. Однак наявність у регіоні туристично-рекреаційних ресурсів не може бути достатньою умовою для створення якісного продукту, який зможе конкурувати на глобалізованому ринку туристичних послуг. Тому необхідним є забезпечення цілеспрямованого розвитку нових організаційних форм у туризмі, діяльність яких була б орієнтована на максимізацію консолідованого результату, та виконання завдань з якісного розвитку туристично-рекреаційної сфери Одеського регіону, що і є метою роботи.

Стратегією економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [2] визначено стратегічні цілі та завдання якісного розвитку туристично-рекреаційної сфери (табл. 1).

Таблиця 1. Стратегічні цілі та завдання якісного розвитку туристично-рекреаційної сфери Одеського регіону до 2020 року

Стратегічні цілі	Завдання
1. Підвищення якості та конкурентоспроможності туристичного продукту	1.1. Модернізація та реконструкція існуючої матеріально-технічної бази об'єктів туристичної інфраструктури, доведення їх оснащення до міжнародних вимог. 1.2. Розширення номенклатури туристично-рекреаційних послуг (розвиток та підтримка круїзного морського, річкового, яхтингового, лікувально-оздоровчого, ділового, культурного, історико-пізнавального, спортивного та розважального, екологічного та сільського видів туризму). 1.3. Підвищення рівня інноваційності рекреаційного продукту. 1.4. Підвищення рівня професійної підготовки фахівців туристично-рекреаційної сфери з метою доведення рівня якості обслуговування до міжнародних стандартів. 1.5. Забезпечення перепідготовки персоналу рекреаційно-туристичного комплексу з метою забезпечення обслуговування іноземних відвідувачів. 1.6. Впровадження на ринку туристично-рекреаційних послуг прогресивних технологій обслуговування. 1.7. Сприяння будівництву нових сучасних об'єктів туристично-рекреаційної інфраструктури. 1.8. Покращання зони відпочинку на морському узбережжі. 1.9. Реставрація пам'яток історичної та культурної спадщини. 1.10. Розвиток інфраструктури курортів, утримання та благоустрій парків, пляжів, загальнокультурних закладів. 1.11. Розвиток розгалуженої мережі організацій та установ, що надають екскурсійні, культурно-розважальні, оздоровчі та інші послуги.
2. Рациональне використання рекреаційного потенціалу регіону	2.1. Створення курортно-рекреаційного кадастру для визначення можливостей та обмежень у використанні курортно-рекреаційних та земельних ресурсів з визначенням перспектив та переваг територіального розвитку. 2.2. Формування конкурентоспроможних кластерів у рекреаційній та туристичній сферах. 2.3. Стратегічне планування розвитку прибережних територій, розробка схем функціонального зонування прибережної полоси. 2.4. Інвентаризація та впорядкування земель рекреаційного і природоохоронного призначення. 2.5. Оптимізація використання прибережних територій відповідно до екологічних норм та пріоритетів регіону, в тому числі прийняття рішень про оголошення природних територій курортами місцевого значення, зокрема, в Овідіопольському районі. 2.6. Збереження, захист та відтворення унікальної флори та фауни, природних ландшафтів. 2.7. Екологічний благоустрій ландшафтних парків, природно-заповідного фонду. 2.8. Оцінка впливу та розробка заходів щодо адаптації до змін кліматично-рекреаційного потенціалу регіону, що відбуваються.

3. Розвиток регіональної інформаційної інфраструктури і щодо рекреаційних та туристичних послуг	3.1. Оптимізація організаційно-управлінської структури туристично-рекреаційної галузі. 3.2. Створення центрів туристичної інформації з обслуговування туристів та відпочиваючих. 3.3. Популяризація туристичного продукту через засоби масової інформації.
4. Створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу	4.1. Сприяння сталому розвитку малого бізнесу у туристичній сфері. 4.2. Розвиток інфраструктури та підвищення якості ринку туристичних послуг. 4.3. Створення кластерів у туристично-рекреаційній сфері. 4.4. Впровадження та дотримання принципів „мовчазної згоди” та „єдиного вікна”.

Реалізація окреслених завдань сприятиме задоволенню потреб населення у отриманні якісних туристичних та рекреаційних послуг і, одночасно, зростанню прибутковості суб'єктів бізнесу, що організаційно входять до складу туристичного та рекреаційного кластерів; дбайливому становленню та раціональному використанню унікальних природних ресурсів, збереженню та відтворенню природних ландшафтів; сталому розвитку туристично-рекреаційної сфери. При цьому модель стратегічного управління сталим розвитком туристично-рекреаційної сфери окремого регіону та країни в цілому представлено на рис. 1.

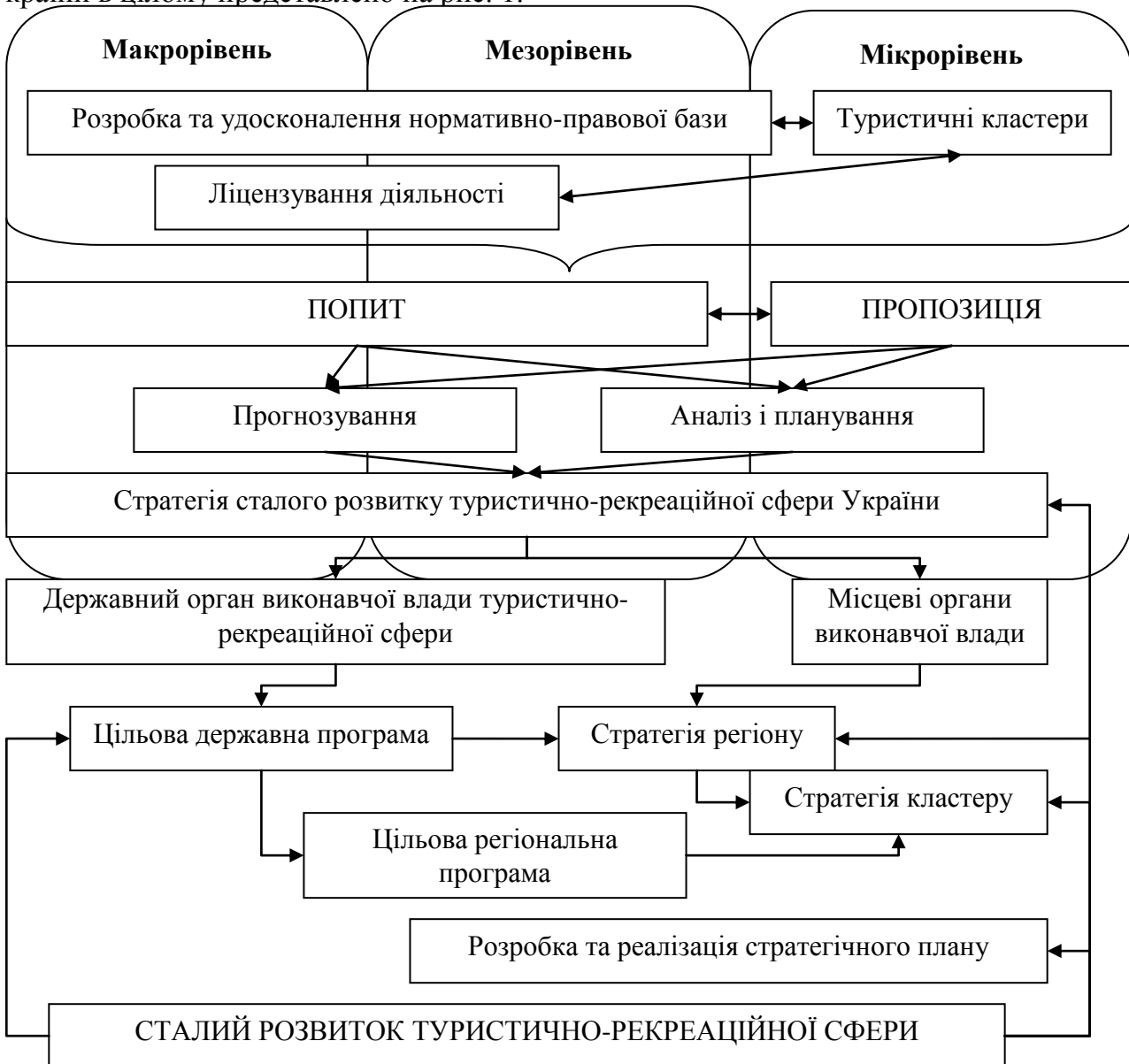


Рис. 1. Модель стратегічного управління сталим розвитком туристично-рекреаційної сфери

За таких умов стратегічне управління може бути виконане при реалізації таких етапів як: 1 – створення ініціативної групи із суб'єктів господарювання, розташованих на суміжних територіях; 2- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища туристично-рекреаційної сфери та визначення потенційних учасників кластера; 3 – формування місії та визначення стратегічних цілей розвитку туристично-рекреаційної сфери регіону; 4 – розробка стратегії розвитку туристично-рекреаційної сфери шляхом створення кластерів – формуванню портфелю стратегій та вибір стратегічних альтернатив); 5 – реалізація стратегії – побудова структури туристичного кластера, підготовка установчих документів, державна реєстрація, формування корпоративної культури кластера; 6 – контроль за реалізацією стратегії, її оцінка та корекція місії і стратегічних цілей.

Література: 1. Про Концепцію державної регіональної політики [Електронний ресурс] / Указ Президента України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [Електронний ресурс] / Рішення обласної ради від 28 жовтня 2011 року №272-VI. – Режим доступу: <http://oda.odessa.gov.ua>.

Дем'янчук М.А.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки і моделювання ринкових відносин

Петручок М.В.

студент 3 курсу, напряму підготовки «Фінанси та кредит»

*Одеський національний університет імені І.І.Мечникова,
м. Одеса, Україна*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В ОДЕССКОМ РЕГИОНЕ

Потребительское кредитование с каждым годом приобретает все большую актуальность. Это связано с тем, что все звенья общества стремятся эффективно функционировать, а без развития банковской инфраструктуры, прежде всего потребительского кредитования, невозможно повысить жизненный уровень всех слоев населения. Потребительский кредит является одним из самых популярных видов банковских операций в развитых странах. Такое широкое распространение вызвано в первую очередь тем, что эта форма кредита способствует расширению емкости рынка по целому спектру потребительских товаров и услуг.

Отдельные вопросы теоретического и практического значения потребительского кредитования исследовали такие ученые как Карлова И.А., Лагутина В.Д., Мороз А.М., Мочерний С.В., Свалка М.И., Тыркало Г.И. Однако исследования, которые охватывали все составляющие системы кредитных отношений, возникающих в рыночных условиях между банком и населением на региональном уровне, проводились в недостаточной степени. Таким образом, целью работы является исследование особенностей потребительского кредитования на уровне региона.

В экономической и законодательно-нормативной литературе на сегодняшний день не существует единой точки зрения относительно определения сущности потребительского кредита. Рассмотрим основные определения термина «потребительский кредит».

Тыркало Г.И. определяет потребительский кредит как средства, предоставляемые коммерческими банками гражданам Украины под процент во временное пользование на условиях обеспечения, возвратности, срочности, платности и целевой направленности [5].

По определению Лагутина В.Д., потребительский кредит - это кредит, который предоставляется физическим лицам на приобретение потребительских товаров и услуг и который погашается постепенно. Потребительский кредит характеризует отношения, возникающие по поводу финансирования потребностей конечного потребления. Субъектами потребительского кредитования в качестве заемщиков выступает население, в качестве кредитора - банки, кредитные союзы, предприятия-производители, торговые посредники. Потребительский кредит по форме предоставления делится на прямой (предоставляется непосредственно банковскими

учреждениями) и косвенный (предоставляется через посредников, торговые организации и т.д.) [1].

А. М. Мороз и М. И. Свалка под потребительским кредитом понимают кредит, направляемой на удовлетворение личных потребностей людей, то есть обслуживает сферу личного потребления [2].

По определению С.В. Мочерного, потребительский кредит - это кредит, который предоставляется только в национальной денежной единице физическим лицам-резидентам Украины на приобретение потребительских товаров длительного пользования и услуг и возвращается в рассрочку, если иное не предусмотрено условиями кредитного договора. Субъектами кредитных отношений являются физические лица (заемщики), а в лице кредитора выступают банки, другие кредитные учреждения (ломбарды, пункты проката и другие предприятия и организации). Между банком и населением может существовать и посредник, например торговая организация, однако при этом содержание потребительского кредита не меняется [3].

В Законе Украины «О защите прав потребителей» отмечается, что потребительский кредит - средства, предоставляемые кредитодателем (банком или другим финансовым учреждением) физическим лицам на приобретение потребительских товаров или услуг во временное пользование, под процент, на условиях обеспечения, срочности, платности и целевой направленности [4].

Объектами потребительского товара обычно, есть товары длительного пользования (жилье, автомобили, мебель, сложная бытовая техника) или на потребительские цели, товары или услуги (обучение, лечение, туризм и т.д.) [4].

Также важно отметить, что не все ученые в своих определениях потребительского кредита обратили внимание на основные принципы кредитования, а именно обеспечение, возвратности, срочности, платности и целевой направленности кредита.

Противоречивым среди экономистов есть вопрос о предоставлении потребительского кредита юридическим лицам. Во многих странах с рыночной экономикой предприятия обеспечивают своих работников жильем и объектами социально-культурного назначения. Даже в условиях экономического кризиса в Украине некоторые предприятия осуществляют строительство таких объектов, особенно жилых домов. Для этого они могут получать кредит [5].

Как отмечают некоторые ученые, кредитные операции занимают основную долю в активах отечественных банков, поэтому рассмотрим динамику данного показателя на уровне Одесского региона (рис. 1).

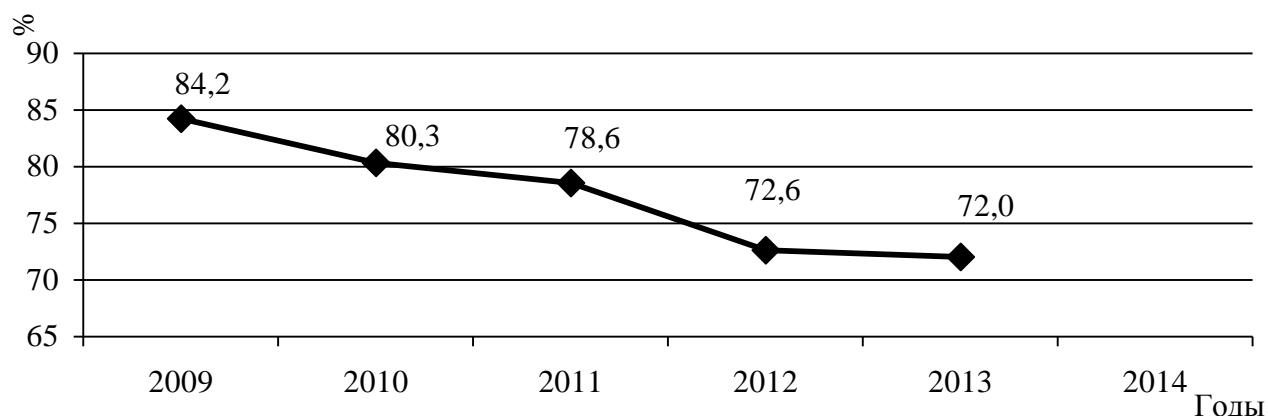


Рис. 1. Динаміка частки кредитів в структурі активів банків м. Одеси, %

Істочник: розраховано на основі [6].

По даним рис. 1 можна зробити висновок, що кредити дійсно займають вагомий частку в активах банків регіону, в течение досліджуваного періоду їх частка знаходиться в межах від 72% до 84%. При цьому варто відзначити, що частка кредитів має стійку тенденцію до скорочення, за вказаний період вона зменшилася на 13,6 процентних пунктів. Тобто, можна сказати, що кризис декілька змінив структуру активів українських банків.

Учитывая тот факт, что кредиты являются основным элементом формирования активов банков, проведем более детальный анализ структуры кредитования отечественных банков на региональном уровне (рис. 2).



Рис. 2. Структура кредитного портфеля банков Одесской области, %
 Источник: рассчитано на основе [6].

Данные рис. 2 свидетельствуют, что банковские кредиты в Одесской области в основном предоставлялись субъектам хозяйствования и физическим лицам, то есть, их кредитный портфель был сформирован кредитованием реального сектора экономики. Удельный вес потребительского кредитования в течение исследуемого периода также устойчиво сокращался.

Это обусловлено такими проблемами потребительского кредитования в Одесском регионе, которые также присущи всей сфере потребительского кредитования украинской экономики:

- неудовлетворительный уровень качества совокупного кредитного портфеля банков, вызванный ростом доли просроченной задолженности за последние годы;
- высокий уровень ставок по потребительским кредитам по сравнению с учетной ставкой НБУ;
- разрыв сроков привлечения банками на международном рынке краткосрочных кредитов и размещенных ими средств на долгосрочной основе среди населения.

Кроме указанных проблем, существует целый ряд объективных факторов, препятствующих развитию потребительского кредитования в Украине, а именно: сравнительно высокий уровень стоимости разработки и внедрения новых видов услуг; недостаточное количество квалифицированных работников, способных эффективно взаимодействовать с клиентами - физическими лицами, и неэффективная система распределения полномочий между ними в процессе кредитования; недостаточно развитая рыночная инфраструктура филиалов и представительств и низкий уровень качества кредитных продуктов; невысокий уровень доходов большей части населения, не позволяет банкам активно применять полноценные депозитные стратегии для физических лиц, в результате чего банки не имеют возможности реализовывать собственный кредитный потенциал на рынке розничного кредитования.

Обобщение проблем, существующих в сфере розничного банковского кредитования, позволяет перейти к возможному пути их решения, а именно:

- создание эффективной инфраструктуры бюро кредитных историй;
- улучшение методического обеспечения оценки кредитоспособности заемщиков, которое должно включать широкое использование скоринговых систем;
- сокращение доли кредитных средств в наличной форме, что будет способствовать уменьшению издержек обращения, и усиление контроля за целевым использованием кредита [3];
- введение высокопрофессиональных юридических служб, способных эффективно оценивать все правовые аспекты взаимодействия банков с клиентами и в случае необходимости реализовывать права банка в судебном порядке;

- активное использование инструментов маркетинга, а именно сегментации и кластерного анализа, с целью уменьшения расходов банков на рынке розничного кредитования;

- отделение рынка экспресс-кредитования от автокредитования и ипотеки и создание «нишевых программ» для отдельных групп заемщиков, а именно пенсионеров, студентов, туристов и т.

Литература: 1. Лагутин В.Д. Кредитование: теория и практика: учебное пособие - 3-е изд., Перераб. и доп. - М.: Знание, КОО, 2002. - 215 с. 2. Мороз А. М. Банковские операции: учебник / А.М. Мороз, М.И. Свалка, М.Ф. Пуховкина и др. / Под ред. А.М. Мороза. - М.: КНЭУ, 2000. - 384 с. 3. Мочерний С. В. Банковская система Украины / С. В. Мочерний, Л. С. Тришак. - Львов: Триада плюс, 2004. - 304 с. 4. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] Закон Украины от 12.05.1991 № 1023-ХІІ. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> 5. Тыркало Р. И. Банковское дело: учебное пособие / Г. И. Тыркало. - Тернополь: «Карт-бланш», 2001 - 314 с. 6. Официальный сайт Государственной статистической службы Украины в Одесском регионе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.od.ukrstat.gov.ua.

Kiforenko O.V.

PhD in Economics, senior lecturer of the Department of Finances and Credit of
Uman National University of Horticulture,
Uman, Ukraine

THE USAGE OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS AS THE GUARANTEE OF COMPETITIVE PRODUCTION

The main purpose of any enterprise is to produce the goods of such a quality that would ensure its high competitiveness level in the market and meet a consumer's requirements as well as guarantee the rapid realization of the said goods together with providing means for an enterprise successful functioning and further development. The absolute acknowledgement of quality management problems in agro – industrial complex and in its enterprises proves that quality management theory should be developed. So, the quality management problems are extremely topical not only for the successful functioning of a region and a country economy in general, but that of a single enterprise in particular.

The purpose of this research is to define the quality management functions, to construct the scheme of the potential range of quality management in agro – industrial complex enterprises as well as to define the most important problems of our country before entering the European Union.

It is impossible to effectively manage the quality without observing the ISO standards. The ISO 9000 norms have become the international standards of processes management which aim at creating of the organizational system in a company that would ensure the high and constant quality of production and services. The effectiveness of good practices system in the agro – industrial complex is the derivative from the effective quality management system in the enterprises of agro – industrial complex. The quality management is implemented through management functions system in any enterprise (Figure 1).

The enterprise activity under the conditions of a market economy emphasizes the economic component of quality management as it has a significant impact on the competition intensification in the field of quality if we talk about services offer connected with customer services and price competition. The economic component of the quality management in an enterprise should include the economic reasons and results of quality management, economic efficiency and quality optimization as well as economic stimulation of quality improvement. Let's follow the scheme of the potential range of quality management in agro – industrial complex enterprises in Figure 2.

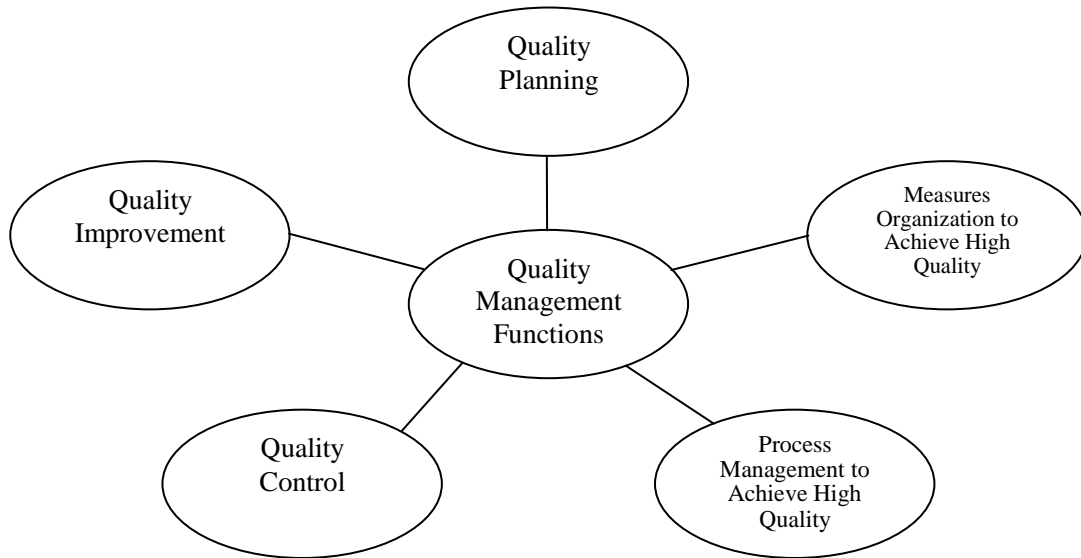


Figure 1. Quality Management Functions

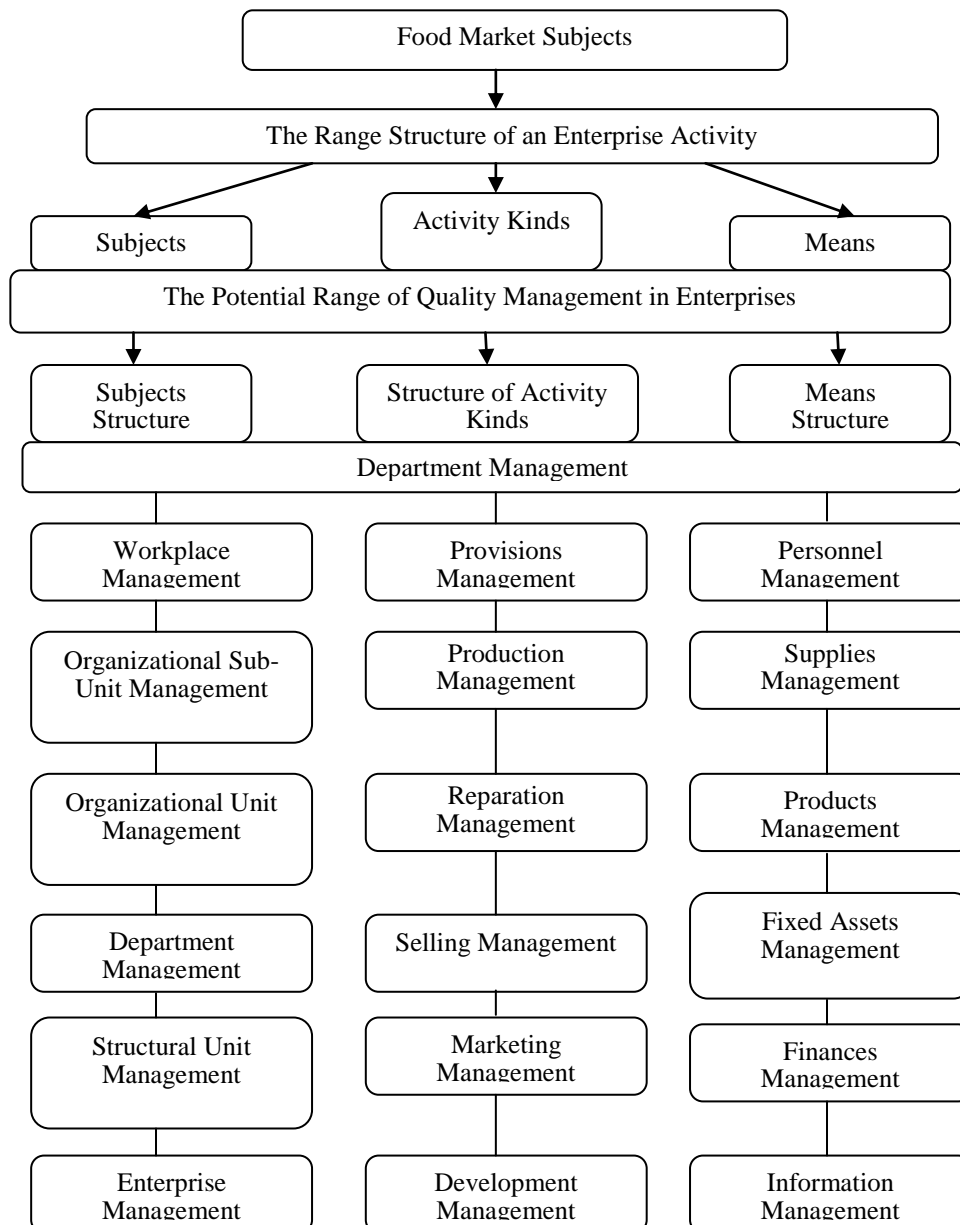


Figure 2. Potential range of quality management in an enterprise

Origin: author's own development

So, quality management in the agro – industrial complex and in its enterprises requires the implementation of quality management systems. Everything mentioned above testifies to the fact that processing industries enterprises of agro – industrial complex and raw materials suppliers should expand the range of coordination and integration ties functioning according to the rules of good practices of agro – industrial complex.

To our mind, the European integration increases the chances of those enterprises to increase the level of their competitiveness and that of their production, which apply mandatory and non-mandatory quality management systems.

Quality management systems in the processing industries enterprises of agro – industrial complex implies the constant improvement of production potential, technological processes, organizational structures and increase of production capacities. And as a result, the mentioned enterprises play a very important role in the structure of agro – industrial complex as they form the value chain of food products. The said chain is based on ISO and HACCP standards by influencing the quality of raw materials supplied.

During the European integration processes that occur in our country, the most important problems before entering the European Union are: 1) to bring the domestic quality standards in accordance with those acting on the European Union territory (here not only the final product quality is meant but also that of the whole food chain, that is from the raw material developing through its processing to the final product production and distribution); 2) the intervention system in the food markets should meet the requirements acting on the EU territory; 3) the creation of the institution that would monitor the observance of food production quotas and their quality standards. But in this case the special attention should be paid to the danger of the reduction of the number of agricultural raw materials producers. And what is also important, is that under the circumstances mentioned above the small enterprises are not flexible enough to react quickly to the pessimistic signals from the market and therefore should be protected with the state.

Literature: 1. Council Directive 93/43 / EEC of June, 14, 1993 on the hygiene of foodstuffs [Electronic Resource] // Access Mode: <http://www.minjust.gov.ua/45883>. 2. Godziszewski B. Potencjał konkurencyjności przedsiębiorstwa jako □ źródło przewag konkurencyjnych i podstawa stosowanych instrumentów konkurowania. - TNOiK Dom Organizatora. - Toruń. – 1999. – С. 79 – 82. 3. Regulations of European Parliament and Council №852 / 2004 of April, 29, 2004 [Electronic Resource] // Access Mode: <http://www.google.com/url?url=http://old.vet.gov.ua/eufp/twinning>.



Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища

Зосименко Т.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
теоретичної та прикладної економіки

*Чернігівський національний технологічний університет
м. Чернігів, Україна*

РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОЇ КОМПОНЕНТИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У НАРОЩУВАННІ РЕПУТАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тенденції глобалізації й інтернаціоналізації змушують все більше компаній рухатися шляхом нарощування конкурентоспроможності з урахуванням екологічних параметрів, впливаючи тим самим на решту суб'єктів господарювання. Несвоєчасність сприйняття даних процесів несе для підприємства ризик втрати ринкових позицій. Тому важливим завданням є вивчення реального світового досвіду впровадження екологічної компоненти КСВ у діяльність підприємницького сектору країни

Метою дослідження є аналіз світового досвіду розвитку екологічної компоненти корпоративної соціальної відповідальності як ключової детермінанти високого рівня ділової репутації, що дозволяє підприємству посилювати свої ринкові позиції та зберігати міцні конкурентні позиції у довгостроковій перспективі.

У сучасному міжнародному підприємницькому середовищі високий рівень корпоративної соціальної відповідальності вже декілька десятиліть поспіль підіграє роль ключового чинника нарощування репутаційного капіталу компанії. Для більшості підприємств світу (67 %) можливість формування позитивного іміджу та надійної ділової репутації мали вирішальне значення при формуванні системи КСВ [1, с.23]. Наприклад, такі всесвітньо відомі корпорації, як Walmart та Target впровадили у свою діяльність та екологоорієнтовані процеси, як компостування та утилізація, зміна маршрутів транспортування задля економії палива, зменшення витрат пакувальних матеріалів, зростання питомої ваги екологічної продукції у продажах. За останні 5 років ці зміни позитивно вплинули на імідж компаній, що дозволило збільшити обсяги продажів приблизно на 20% [2, с.3].

Особливу роль при цьому відіграє **екологічна компонента КСВ**, котра в значній мірі сприяє комерціалізації соціально відповідальних ініціатив. В умовах, коли, формується суспільство споживання послуг якісно нового характеру, конкурувати можуть лише ті компанії, які в повній мірі здатні задовольнити високий рівень задоволення базових потреб людини (натуральні продукти, одяг з екологічно чистих матеріалів, здоровий режим праці та відпочинку, повноцінне людське спілкування й т.п.). Зростання престижу здорового способу життя, моди на різноманітні методи оздоровлення, популяризації спорту, пропаганда проти паління, алкоголізму й наркоманії призвели до розширення мережі магазинів, які пропонують органічні продукти харчування й одяг, активізації державної підтримки тих галузей народного господарства, котрі слугують задоволенню потреб в товарах культурно та естетично нового характеру (екологічно чисте сільське господарство, кооперативні майстерні, розвиток техніки, що не шкодить природі, створення мережі закладів відновлювального лікування з метою збереження працездатності людини, ресурсозберігаючі види туризму тощо) [3].

Таким чином, можна констатувати, що екологічна компонента КСВ тісно пов'язана з етичними нормами бізнес-спільноти, які доповнюють систему природоохоронних норм і вимог, встановлених у законодавстві, стандартах та ін. Вона являє собою усвідомлену і мотивовану участь бізнесу у різноманітних заходах, спрямованих на попередження та мінімізацію негативних впливів на навколишнє середовище, раціональне природокористування, економію сировинних і енергетичних ресурсів у процесі господарської діяльності, залучення відходів в господарський оборот, попередження аварійних та надзвичайних ситуацій, підтримку заходів з охорони здоров'я, збереження культурно-історичної спадщини, біорізноманіття та природних територій особливої охорони, збереження зникаючих біологічних видів та ін.

Розглядаючи діяльність компаній в аспекті екологічної компоненти КСВ, слід зазначити, що всі компанії, які займаються вирішенням екологічних проблем, можна умовно розділити на дві групи:

- компанії, які при вирішенні екологічних проблем отримують реальну економічну вигоду, наприклад, впроваджуючи ресурсозберігаючі технології і тим самим знижуючи собівартість продукції;
- компанії, які займаються вирішенням екологічних проблем задля створення позитивного іміджу, вважаючи, що основна мета їхньої діяльності – отримання прибутку.

Для подолання екологічних проблем соціально та екологічно відповідальні компанії використовують у своїй практиці такі інструменти:

- оцінку впливу на навколишнє середовище (включаючи стратегічну екологічну оцінку) при розробці стратегій і планів економічного розвитку;
- екологічний аудит, що дозволяє на ранньому етапі виявляти природоохоронні порушення;
- екологічне страхування, яке передбачає відшкодування шкоди навколишньому середовищу;
- сертифікацію на відповідність положенням екологічних стандартів;
- впровадження концепції технологічного нормування на основі найкращих доступних технологій;
- соціальну звітність, що містить екологічний компонент [4].

Зокрема, використання міжнародних екологічних стандартів здатне забезпечити підприємству ряд суттєвих економічних вигод, а саме: зниження витрат енергії, сировини та матеріалів; підвищення ефективності виробничих процесів; зниження відходів та витрат на їх утилізації; утилізація вторинної сировини [5]. Свідченням цьому є понад 250 тис. компаній у більш ніж 160 країнах світу, котрі запровадили у свою діяльність стандарти даної серії. Більше того, результати дослідження, проведеного Гарвардською школою бізнесу, свідчать про формування потужного соціально-економічного ефекту у глобальному масштабі. Він полягає, зокрема, у створенні нових робочих місць, виникненню нових видів діяльності, посиленню інноваційної активності, пов'язаних із екологізацією підприємницької діяльності, що у сукупності сприяє збільшенню суспільного добробуту. Так, у 2013 р. світові інвестиційні у відновлювальні джерела енергії сягнули 214 млрд. дол. США. Тільки у Сполучених Штатах Америки це дозволило створити 80 тис. додаткових робочих місць, що слугує підтвердженням наявності переваг від впровадження екологічної компоненти КСВ у діяльність національних суб'єктів господарювання [2, с.3].

Світовий досвід доводить наявність істотних позитивних ефектів від впровадження екологічної компоненти КСВ на діяльність суб'єктів господарювання, що проявляється передусім у нарощуванні репутаційного капіталу підприємства, що приваблює не лише споживачів, але й ділових партнерів. Відтак, екологічна компонента підприємницької діяльності перебуває у фокусі особливої уваги соціально відповідальної бізнес-спільноти, котрий у майбутньому буде тільки посилюватися. Зважаючи на викладене та з урахуванням тенденцій до накопичення проблем, пов'язаних з раціональним використанням природних ресурсів, перед

українськими підприємствами постає складне, однак, вкрай актуальне завдання впровадження ефективної системи оцінки та управління екологічними аспектами підприємницької діяльності.

Література: 1. Воробей В. Системность КСО в Украине [Електронний ресурс] / В.Воробей. – Режим доступу: www.svb.org.ua/blog/sistemnost-kso-v-ukraine 2. ISOfocus July-August 2014// International Organization for Standardization // http://www.iso.org/iso/isofocus_105.pdf 3. Томашевская Н.Н. Гуманизация экономической парадигмы в обществе потребления услуг / Н.Н. Томашевская // Развитие и экономика. – 2011. – №1. – С. 108. 4. Боравская Т.В. Социально-экологическая ответственность бизнеса [Електронний ресурс]/ Т.В. Боравская // Российский промышленно-экологический форум. – Режим доступа: www.rospromeco.com/zakonodatelstvo/27-analytic/zakonodatelstvo/60-zakonodatelstvo-2 5. ISO 14000 – Environmental management // International Organization for Standardization // <http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso14000.htm>

Крисак А.І.

кандидат економічних наук, голова Волинського відділення
*Всеукраїнська громадська організація «Ліга оцінювачів земель»,
м. Луцьк, Україна*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

Так як, в Україні сформувався повноцінний ринок земель населених пунктів, і нині можна стверджувати, що вони не мають інституціональних обмежень щодо їх перерозподілу, тому для підвищення інвестиційної привабливості даної категорії земель, актуальним є питання належного рівня фінансово-економічного регулювання земельних відносин, що виникають при використанні земельно-ресурсного потенціалу.

Метою нашого дослідження є вибір показників для аналітичного визначення інтегральної оцінки ефективності фінансово-економічного регулювання земельних відносин на основі кластерного аналізу.

Кластерний аналіз – це сукупність методів, які дозволяють класифікувати багатомірні спостереження, кожне з яких описується набором вихідних перемінних X_1, X_2, \dots, X_m . Метою кластерного аналізу є утворення груп схожих між собою об'єктів, що прийнято називати кластерами. Слово кластер англійського походження (cluster), переводиться як згусток, пучок, група. Споріднені поняття, що використовуються в науковій літературі, – клас, таксон, згущення. Кластерний аналіз – це загальна назва множини обчислювальних процедур, які використовують при створенні класифікації. У результаті роботи з процедурами утворюються класи чи групи подібних об'єктів. Більш точно, кластерний аналіз – це багатомірна статистична процедура, що виконує збір даних, які містять інформацію про вибірку об'єктів, і потім упорядковує об'єкти у порівняно однорідні групи [1. 4].

Об'єднаємо у класи або групи показники, що будуть відображати ефективність фінансово-економічного регулювання використання земель населених пунктів.

Важливою якісною характеристикою ефективності регулювання земель населених пунктів виступає економічна віддача 1 га земель населених пунктів, яка характеризує доходи місцевих бюджетів на відповідних територіях населених пунктів. Як окрема економічна категорія, доходи місцевих бюджетів виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону.

Вагомим інструментом фінансово-економічного регулювання земельних відносин в частині використання земель населених пунктів є нормативна грошова оцінка, яка проводиться 1 раз на 5-7 років. Згідно із Законом України “Про оцінку земель” нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, вартості земельних ділянок площею понад 50 гектарів для розміщення відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд, а також при розробці показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель [2]. Зміни величини цієї оцінки зумовлюються збільшенням попиту (містобудівні потреби), що впливає на підвищення рівня капіталізації даних земель.

Квінтесенцією рівня ефективності фінансово-економічного регулювання використання земель населених пунктів є рівень фіскальної віддачі цих земель. Фіскальні платежі передбачають сплату суми земельного податку або орендної плати за користування землями відповідної категорії.

Ув'язавши вище наведені показники із площею земель населених пунктів визначаються окремі аспекти ефективності регулювання земельних відносин. З метою нормалізації даних показників розраховуються індивідуальні територіальні індекси.

Отже, для оцінки ефективності фінансово-економічного регулювання використання земель населених пунктів нами було використано 3 показники:

- 1) економічна віддача 1 га земель населених пунктів (відношення доходів місцевих бюджетів до площі земель населених пунктів);
- 2) нормативна грошова оцінка земель населених пунктів;
- 3) фіскальна віддача земель населених пунктів (відношення земельного податку до площі земель населених пунктів в окремому регіоні за відповідний рік).

На основі індивідуальних територіальних індексів розраховуються інтегральні групові територіальні індекси, усереднення яких дасть можливість розрахувати інтегральний міжгруповий територіальний індекс ефективності фінансово-економічного регулювання земельних відносин щодо використання земель населених пунктів. Надалі проводиться групування регіонів України за порівняно низьким, нижчим середнього рівня, вищим середнього рівня та порівняно високим інтервалами. В залежності від того, до якого інтервалу потрапляють регіони України, можна зробити висновок про ефективність проведених заходів з фінансово-економічного регулювання земельних відносин в цих регіонах. Потреба в об'єктивному розділенні різних економічних об'єктів на групи існує постійно, адже саме така класифікація дозволяє потім знайти методи ефективного керування цими об'єктами. А знайти такі методи значно легше, коли вони розробляються в межах однорідної групи.

Таким чином, отримані результати розрахунків показують можливості підтримання на належному рівні та покращення заходів, завдяки яким здійснюється ефективне фінансово-економічне регулювання земельних відносин щодо використання земель населених пунктів у кожній із чотирьох груп регіонів.

Література: 1. Пістунов І.М., Антонюк О.П., Турчанінова І.Ю. Кластерний аналіз в економіці: Навч. посібник – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2008.– 84 с. 2. Закон України “Про оцінку земель” - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 15, ст.229.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Одним з першочергових питань подальшого розвитку виробництва екобезпечної продукції в Україні залишається законодавче забезпечення екологічного контролю. Аналіз сучасного вітчизняного правового поля свідчить про майже повну відсутність нормативно-правової бази з цього питання. Тому наразі в Україні гостро постало питання прийняття законодавчих актів стосовно екологічного контролю, розвитку екологічнобезпечних виробництв, виробництва органічної продукції.

Мета - визначити основні прогалини у чинному законодавстві стосовно регулювання та контролю екологічнобезпечного агровиробництва та шляхи його удосконалення.

За результатами аналізу чинних правових актів встановлено, що з метою унормування екологічнобезпечного виробництва наразі найкраще підходить Закон України «Про інноваційну діяльність» з внесенням відповідних доповнень. Цей закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Визнання екологічних пріоритетів на рівні з економічними, на нашу думку, має бути в основі доповнень до цього закону.

Зміни, що відбулися в сільському господарстві при формуванні та розвитку ринкових відносин надали підприємствам і організаціям більшу самостійність у виробничій діяльності, право розпоряджатися виробленою продукцією та доходами, можливість створення підприємств усіх форм власності і т. д. До негативних наслідків таких змін відноситься те, що реформування в агропромисловому комплексі країни було здійснено без урахування циклічності виробництва продукції, уповільненого обороту капіталу зважаючи на взаємопов'язаність у виробництві природно-біологічних, організаційних та економічних процесів. Високі темпи переходу до ринкових відносин, не створюючи елементів його інфраструктури, витіснили сільських товаровиробників з ринку: у стадії обігу продукції чільну роль все ще грають посередники [60, с. 235].

Виробництво еколого безпечної сільськогосподарської продукції без державної підтримки практично неможливо. Інтереси учасників екологічного ринку повинні регулюватися на договірній і законодавчій основі з обов'язковим посиленням інститутів екологічного контролю.

Екологічний контроль при виробництві екологічної продукції включає державний, виробничий, відомчий і громадський контроль.

Державний екологічний контроль здійснюють державні, обласні, районні та місцеві органи влади відповідно до певних повноважень, а також спеціально уповноважені на те державні і регіональні органи в сфері охорони довкілля, санітарного та ветеринарного нагляду. Органи державного екологічного контролю відповідно до вимог чинного законодавства: перевіряють роботу очисних споруд та інших знешкоджуючих пристроїв, засобів їх контролю, на предмет дотримання природоохоронного законодавства, виконання планів та заходів з охорони довкілля; видають дозвіл на право викиду, скидання, розміщення шкідливих речовин; встановлюють за погодженням з органами санітарно-епідеміологічного нагляду нормативи викидів і скидів шкідливих речовин джерелами забруднення довкілля; призначають державну екологічну експертизу та контролюють виконання її висновків; вживають заходів щодо усунення недоліків спільно з органами

ветеринарного нагляду; мають право в установленому порядку клопотати про притягнення винних осіб до відповідальності, пред'являти позови про відшкодування шкоди, заподіяної довіллю або здоров'ю людини порушеннями природоохоронного законодавства; приймають рішення про обмеження, призупинення, припинення роботи підприємств, споруд, інших об'єктів і будь-якої діяльності, що становлять небезпеку для здоров'я людини, тварин і птахів [1]. Проте наразі відчувається гостра недостатність інститутів державних органів екологічного контролю й неефективність їх діяльності, перш за все через певну правову обмеженість їх повноважень та недосконалість законодавства.

Для організації регульованого ринку еколого безпечного продовольства повинні бути створені необхідні передумови: нормативне забезпечення, формування ринкових структур та відповідного господарського механізму, державна підтримка виробників екологічної сільськогосподарської продукції. При цьому ефективність державної підтримки може бути досягнута лише за умови реалізації перших двох позицій, розробки спеціальних державних і регіональних програм з цього питання. На нашу думку, слід розробити державну цільову програму виробництва екологічної сільськогосподарської продукції та при формуванні проектів державного бюджету на відповідні роки передбачати виділення асигнувань на її фінансування. За таких обставин у товаровиробника з'явиться впевненість у цілісності коштів, витрачених на реалізацію програми, і реальна можливість збільшити обсяг виробництва екологічної продукції.

Для виконання такої програми потрібно змінити порядок державного контролю за якістю сільськогосподарської продукції та її відповідності міжнародним технічним вимогам, зокрема, стандартам ISO 9000. Наразі державний екологічний контроль діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється шляхом проведення попереджувального і поточного контролю [2, с. 99]. *Попереджувальний екологічний контроль* здійснюється з метою визначення обґрунтованості та правильності: вибору майданчика для будівництва та розміщення тваринницьких і птахівницьких підприємств; дотримання природоохоронних заходів, які приймаються у проектно-технологічних рішеннях, технології будівництва очисних споруд та систем обігріву органічних добрив до використання з урахуванням всіх умов; планування в проекті і натурі достатньої кількості сільськогосподарських угідь та їх придатності для утилізації одержуваних відходів. Органи *поточного державного контролю* стежать за правильністю експлуатації підприємств, експлуатаційною надійністю очисних споруд та споруд підготовки гною і посліду до використання, за дотриманням вимог охорони навколишнього природного середовища при утилізації відходів, організацією виконання підприємствами заходів з охорони та раціонального використання природних ресурсів.

Основними завданнями виробничого (відомчого) екологічного контролю є перевірка виконання планів і заходів з охорони природи й оздоровленню навколишнього середовища, раціонального використання і відтворення природних ресурсів, дотримання нормативів якості навколишнього природного середовища, виконання вимог природоохоронного законодавства. У спеціальну екологічну службу Державної екологічної інспекції повинні входити інспектори-екологи, які повинні бути фахівцями не тільки в сфері екології, а й добре знати агротехніку сільськогосподарських культур і засоби механізації.

Саме на відомчому рівні, перш за все, повинна бути складена програма екологізації сільського господарства, що включає етапи створення мережі пунктів (можна на базі машино-технологічних або ж агрохімічних станцій) з перевірки технологій, визначення екологічних вимог до них та екологічної сертифікації. Потім необхідно організувати модельні господарства з типовими зональними умовами виробництва основних видів продукції [3, с.29]. Для них слід підібрати адаптивні в екологічному плані технології, які потрапляють на ринок, щоб покупцеві було легше розібратися в їх придатності.

Контрольна система, окрім своїх безпосередніх перевірочних функцій, повинна надавати допомогу товаровиробникам у регулюванні агроєкосистеми, тобто сприяти

збереженню екологічної рівноваги в господарствах. До того ж на думку окремих вчених [4, с. 258], крім базових перевірок виконання екологічних вимог до технологічних операцій і машин, безпосередньо в господарствах слід розробити висновок з узагальнення екологічної інформації господарств та рекомендації для голови районної адміністрації, органів державної та виконавчої влади з питань оздоровлення навколишнього природного середовища.

У вирішенні проблем виробництва та реалізації екологічної сільськогосподарської продукції не останню роль відіграє громадський екологічний контроль, який проводиться професійними спілками, партіями «зелених» та іншими об'єднаннями за розробленими ними програмами.

Також, на державному рівні важливо розробити нормативну базу для екологічного аудиту – незалежної, об'єктивної, позавідомчої оцінки відповідності діяльності господарюючих суб'єктів вимогам чинного природоохоронного законодавства, нормативних і правових актів, методичних і регламентуючих документів у галузі охорони навколишнього середовища та природокористування. На нашу думку, назріла необхідність узаконення основ екологічного аудиту в сільському господарстві, і назвати його «агроекологічний аудит». За існуючими підходами [2, с. 188] показниками впливу об'єкта на стан навколишнього середовища можуть слугувати: екологічність виробництва і вирощуваної продукції; вплив на повітряний басейн; негативні впливи викидів на водні об'єкти; специфічні регіональні та місцеві умови; вплив на земельні та матеріальні ресурси відповідних територій, на тваринний і рослинний світ, що має бути своє відображення у новому Законі України «Про основні засади розвитку агроекологічного аудиту в Україні».

Таким чином агроекологічний аудит, що здійснюється на галузевому рівні, може сприяти дотриманню екологічних стандартів на етапах дослідження документації екологічної сертифікації: технологічного процесу виробництва – зберігання – реалізації – утилізації. Як інструмент управління, він повинен являти собою систематизовану, періодичну, підкріплену документально оцінку екологічності сільськогосподарського виробництва та обладнання, що може стати невід'ємною частиною вирішення екологічних завдань.

Література: 1. Закон України “Про охорону навколишнього природного середовища” від 25.06.91 №1264-ХІІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Зиновчук Н. В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект. – Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННВК “АТБ”. – 2007. – 394 с. 3. Малькова К. Органічне виробництво: здобутки та перспективи / К. Малькова // Агровісник Україна. – 2008. – № 5. – С. 28-29. 4. Милованов Є. В. Органічне сільське господарство : перспективи для України / Є. В. Милованов // [посіб. українського хлібороба]. – 2009. – С. 257-260.

Сизоненко О.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
*Макіївський економіко-гуманітарний інститут,
м. Краматорськ, Україна*

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ МЕТАНОВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

При видобуванні вугілля одним із найважливіших питань забезпечення безпеки робіт є видалення газу (метану) з вугільних пластів. Під час видобутку вугілля метан виділяється в шахтні забої, що призводить до серйозної небезпеки ведення гірничих робіт. Заходи щодо витягу газу метану з вуглевміщуючих товщ вугільних шарів передбачають його вакуумування (відсмоктування) з попередньо пробурених свердловин і транспортування по спеціальній трубопроводній системі на поверхню землі.

Існуюча структура використання емісії повітряно-метанової суміші така: близько 75,3% повітряно-метанової суміші видаляється в атмосферу за допомогою системи вентиляції, залишок 24,7% видаляється в результаті процесу дегазації [1].

Виділення метану в атмосферне повітря викликає значне погіршення екологічного стану навколишнього природного середовища, адже метан є одним із шести основних парникових газів, що за столітній період здатний утримати тепла в атмосфері в 21 раз більше, ніж вуглекислий газ. Протягом останніх двох століть концентрація метану в атмосфері збільшилася більше ніж удвічі. Переважно це сталося в результаті діяльності людини, в тому числі внаслідок видобування вугілля [1].

Викиди метану в результаті діяльності шахт можуть бути зменшені за рахунок вилучення та утилізації шахтного метану з підземних шахт.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду [2] показує такі можливі методи утилізації шахтного метану: спалювання в котельних установках шахт; спалювання в топках сушильних установок збагачувальних фабрик; спалювання в повітрянагрівальних установках шахт; використання у виробничому циклі металургійних заводів; заправка балонів високого тиску на спеціальних станціях) для автотранспорту; застосування як пального газотурбінних електростанцій; кільцювання як паливо в дизельних електрогенераторах.

За даними Партнерства «Метан – на ринки» в 14 країнах світу реалізовано, реалізується в цей час або розробляється більше 240 проектів. Реалізація кожного з цих проектів є способом додаткового отримання економічних вигід вугледобувним підприємством.

Україна має величезні, фактично не розроблені ресурси метану вугільних родовищ. В основних вугільних басейнах – Донецькому і Львівсько-Волинському, по оцінках фахівців, вугільні пласти і вмещаючи породи містять 12-22 трлн. куб.м. метану. Запаси метану на окремих шахтах коливаються від 0,2 до 4,7 млрд. куб. м. Розробка таких запасів у значній мірі дозволить задовольнити місцеві потреби в енергоносіях [3].

Метою публікації є обґрунтування необхідності та доцільності створення метановугільної галузі промисловості як нової альтернативної бази трансформації економіки.

На сьогодні тільки приблизно третина метану, отриманого від підземної дегазації використовується на вироблення тепла для задоволення потреб вугледобувного підприємства в опаленні та гарячій воді. Лише деякі шахти мають досвід переробки метану в електроенергію або палива для автомобільного транспорту. Переважна ж його частина викидається в атмосферу у вигляді диоксиду вуглецю [4].

Інтенсифікація діяльності в сфері використання метану шляхом створення метановугільної галузі є перспективним напрямком отримання додаткового екологічного, економічного, та соціального ефекту як на макро-, так і на мікрорівні (рис. 1).

На мікрорівні промислова розробка й утилізація метану вугільних родовищ буде сприяти зниженню загальної суми витрат вугледобувних підприємств за рахунок: скорочень відрахувань на реалізацію програм підвищення безпеки на вугільних шахтах; зменшення фінансування на ліквідацію наслідків аварій на вугільних шахтах та на виплати страхових відшкодувань потерпілим; зменшення обсягів імпортування природного газу; продажу альтернативних видів палива та сировини, скорочення відрахувань на фінансування екологічних програм та здійснення природоохоронних заходів; скорочення витрат на закупівлю енергетичних ресурсів для комунальних потреб; задоволення побутових потреб; створення нових робочих місць.

Додатковий інтерес до процесів емісії шахтного метану в атмосферу викликає Кіотський протокол, підписаний Україною у 1999р., яким визначено кількісні показники щодо скорочення викидів парникових газів та можливість торгівлі квотами на шкідливі викиди в атмосферу у межах проектів спільного впровадження.

На думку експертів, такий напрямок як метановугільна галузь, буде неухильно розвиватися. До 2020 р. світовий видобуток метану з вугільних пластів досягне 100-150 млрд м³/рік, а в перспективі промисловий видобуток шахтного метану в світі може досягти 470-600 млрд. м³/рік, що складе 15-20% світового видобутку природного газу [5].



Рис. 1. Економічні, екологічні та соціальні ефекти від створення метановугільної галузі

На сьогодні в США щодобово видобувається 79 млн. м³ шахтного метану з 6700 діючих свердловин і практично весь цей обсяг переробляється.

У Німеччині переробляється більше 80% добутого метану. Цьому сприяв ухвалений у 2000 р. закон про пріоритетну підтримку використання поновлюваних джерел енергії, виплаті грошових компенсацій за спорудження енергоустановок потужністю менше 50 кВт, що працюють на шахтному метані [3].

Таким чином створення метановугільної галузі є технологічно можливим, економічно доцільним та екологічно необхідним, що підтверджується національними умовами господарювання та світовим досвідом.

Література: 1. Сергеев И.В. Руководство по дегазации угольных шахт/ И.В. Сергеев, В.С. Забурдяева, В.Г. Рыжков – К.: 2007. – С. 117-120. 2. Угольный метан: перспективы добычи и использования: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.newchemistry.ru/printletter.php?n_id=6483 3. Касьянов В. В., Ламберт Перспективы развития метановой отрасли в Украине / В. В. Касьянов – К.: 2011. – С. 6-11. 4. Трегобчук В. Необходимость эколого-экономической модели рыночных реформ в Украине / В. Трегобчук, О. Веклич // Экономика Украины. – 1997. – № 4. – С. 12-23. 5. Сланцевый газ как гарантия безопасности [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zasyadko.net/index.php/ru/component/content/article/34-newsarchivesru/407-news20110817slanetc.html>.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ РОБОТИ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

В умовах зростання ринкової конкуренції та глобалізації актуальним постає питання проведення інтегральної оцінки ефективності роботи підприємств екологічного сільськогосподарського виробництва. Однак, у нашій державі, яка має досить низькі на даний час екологічну продуктивність, важливого аспекту набуває підбір методів оцінки ефективності системи управління сільськогосподарськими підприємствами. Поставлена ціль допоможе досягнути твердого та впевненого розвитку екологічного бізнесу, доцільності інвестування капіталу у нього, а також відповідності особливостям, функціонуванням і змінам зовнішнього середовища.

Досвід останніх років свідчить, що в Україні діє ретроспективна система комплексної оцінки результатів діяльності управлінських служб та відсутні офіційні методи визначення ефективності менеджменту. Доцільно зауважити, що така недосконала система унеможливорює визначення та порівняння ефективності різних систем менеджменту, а також порівнювати різні варіанти організації і здійснення екологічного управління.

Успішну порівняльну оцінку різних варіантів системи менеджменту можна зробити на основі прогнозованих розрахунків і, зокрема, використання математичного моделювання. Г. Р. Джонс і Чарльз В. Л.Хіл [5]. Автори пропонують для всебічної оцінки ефективності управління проводити окремі види розрахунків щодо визначення числових значень часткових критеріїв з наступним зведенням їх в інтегральні показники і загальний показник порівняльної ефективності різних варіантів менеджменту. Таким чином, в умовах ринкового господарювання інтегральна оцінка ефективності функціонування підприємства з виробництва екологічно чистої продукції може бути достатньо інформативною.

Питанням інтегральної оцінки управління ефективною роботою підприємств займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В. Р. Веснін, Й. С. Завадський, Ю. Н. Лапигін, Л. І. Федулова, Дж. К. Лафта, Ван Дж. Маурік, Г. Р. Джонс, Чарльз В. Л. Хіл. Кожен із авторів застосовує свої класифікації стосовно ефективності управління підприємствами та показники визначення ефективності їх використання.

Інтегральна оцінка здатна використовувати аналітичну інформацію для побудови єдиного інтегрального показника. Вона доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використанні вже існуючих методів оцінки і системи показників. Можливості розробки інтегрального показника визначаються двома основними факторами [3; 4]:

- напрямком оцінки;
- існуючою інформаційною базою.

На екологічному виробництві інтегральна оцінка ефективності складається із певних етапів [4]:

- накладення обмежень для кожного показника (його екстремальних значень, в межах яких визначаються показники);
- вибір екстремальних значень обмежень показників ефективності в залежності від ринкової кон'юнктури;
- шляхом експертної оцінки встановлюється вагомості групових та одиничних показників;
- визначення частоти варіаційного розмаху;
- оцінка рангових значень показників;

- розрахунок інтегрального показника ефективності шляхом використання всіх показників.

Як висновок, зазначимо, що вимірювання ефективності екологічного виробництва передбачає встановлення критерію, який повинен бути єдиним для усіх ланок економіки - від підприємства до економіки держави в цілому. Таким чином, загальним критерієм економічної ефективності виробництва є ріст продуктивності суспільної праці [1]. Ефективність екологічного виробництва знаходить конкретний кількісний вираз у взаємопов'язаній системі показників, що характеризують ефективність використання основних елементів виробничого процесу. Система показників економічної ефективності виробництва повинна відповідати наступним принципам: забезпечувати взаємозв'язок критеріїв і системи конкретних показників ефективності виробництва; визначати рівень ефективності використання всіх видів, застосовуваних в виробництві ресурсів; забезпечувати вимірювання ефективності виробництва на різних рівнях управління; стимулювати мобілізацію внутрішньовиробничих резервів підвищення ефективності виробництва. Обов'язковість у використанні зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як по відношенню до внутрішніх чинників ефективності виробництва. Певне ігнорування підприємствами цієї вимоги може лише загальмувати темпи зростання ефективності.

Література: 1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., допов. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с. 2. Богатин Ю.В. Оценка эффективности бизнеса и производства : [уч. пособие] / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. – М.: Финансы, 2001. – 254с. 3. Завадський Й. С. Менеджмент: підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.: у 2 т. / Й. С. Завадський. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – Т. 2. – С. 561–570. 4. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учеб. пособ. / Дж. К. Лафта. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – С. 231–234. 5. Charles W. L. Hill Strategic Management Theory. An integrated approach / Charles W. L. Hill, Gareth R. Jones. – New York.: Houghton Mifflin Company, 2004. – P. 89–90.

Бурлака Н.І.,
кандидат економічних
наук, доцент кафедри
економіки та аналізу,

Коломієць Т. В.,
асистент кафедри
економіки та аналізу,

Кушнерчук О.А.,
студентка агрономічного
факультету,

*Вінницький національний аграрний університет,
м. Вінниця, Україна*

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВОЄННИХ ДІЙ НА ПРОЦЕСИ РУЙНУВАННЯ БІОСФЕРИ

Будь-яка військова діяльність завдає шкоди біосфері, й передусім людині, тому за своєю суттю вона має антиекологічний характер. Глобальні воєнні дії із застосуванням ядерної, хімічної і бактеріологічної зброї поза всяким сумнівом будуть означати повне руйнування біосфери і загибель людської цивілізації. Сучасна війна й підготовка до неї стають дедалі дорожчими. Розробка, виготовлення й випробування нових видів зброї лягає непосильним тягарем на економіку країн світу. Але найбільша небезпека полягає в злочинних планах сучасних мілітаристів використати для війни потаємні, глибинні сили природи. Розробляються й уже частково апробуються способи безпосереднього впливу на природу з метою агресії, методи зміни клімату, впливу на газообмін і тепловий баланс атмосфери та гідросфери, створюється «геофізична» зброя.

Метою дослідження є оцінка впливу воєнних дій на процеси руйнування біосфери.

Для України війна на сході крім найочевидніших наслідків війни таких, як загибель людей, знищення домівок, загальної руйнації та злиднів, призводить до погіршення економічного стану країни, загрожує оточуючому середовищу, погіршує

соціальні умови життя. Сильне забруднення питної води чи пошкодження потужного промислового об'єкту неминуче призведуть до хвороб і загибелі людей, що в свою чергу викличе проблеми економічного характеру. Саме тому необхідний всеосяжний підхід до визначення наслідків війни та шляхів їхнього вирішення.

На утримання Армій та їх озброєння витрачаються колосальні кошти. Сумарні воєнні витрати у світі наблизились до 1 трлн.доларів. Саме існування збройних сил і військової промисловості є джерелом забруднення та деградації довкілля. На військові потреби в світі щорічно витрачається 2-3% енергетичних ресурсів, 3-4 % запасів нафти. 3% території розвинених країн відводиться під військові бази, склади, полігони, а це – родючі землі. У всьому світі військові займають близько 42 млн га суші. Витрати на військові потреби у світі переважають витрати на охорону здоров'я - у 2,5 рази, на освіту – у 1,5 рази. Це в той час, коли мільйони людей недоїдають, живуть у жахливих умовах, п'ють брудну воду. На підготовку війни використовуються новітні технології. Військова промисловість є однією з найбільш екологічно шкідливих: один лише військово-промисловий комплекс США щорічно дає до 500 тис.тонн токсичних відходів [1]. Безперервно знищується застаріле військове обладнання, що також пов'язане із забрудненням довкілля. Цілком очевидні і економічні, моральні та екологічні збитки суспільства від будь-яких війн. Збройні сили залишили свій слід в усіх регіонах світу. У період холодної війни місцем протистояння стали навіть Арктика і Антарктида. В цих регіонах було проведено більше 500 ядерних вибухів. Серйозні порушення природного середовища спостерігаються під впливом локальних військових конфліктів. Треба згадати війну у В'єтнамі, воєнні дії в Афганістані, Іраку, Югославії. Кожен з цих конфліктів приніс не тільки людські втрати, страждання тисяч родин, але й руйнування природних екосистем.

Найбільшу загрозу для людства і природного середовища становить ядерна зброя. Але не менш небезпечна хімічна і бактеріологічна зброя. Взагалі ми вважаємо, що будь-які війни не сумісні з поняттям людської цивілізованості. Сьогодні, за офіційною статистикою, в США й Росії, країнах НАТО зберігаються тисячі ядерних боєголовок (не враховуючи боєголовки Китаю, Індії, Іраку, Ірану, Афганістану, Пакистану, Північної Кореї та ін.), які можуть спричинити різкі катастрофічні зміни в атмосфері, знищення всієї біоти планети. Такою катастрофою може стати ядерна війна.

Гігантські пожежі, що виділяють в атмосферу величезну кількість аерозолів і викликають В«ядерну ніч». Вперше на надзвичайну важливість масових пожеж для подальшого каскаду необоротних глобальних кліматичних і екологічних змін вказав в 1982 році німецький вчений Пауль Крутцен. Серії ядерних вибухів загальною потужністю 100-10000 Мт можуть спричинити метеорологічну катастрофу глобального масштабу, що матиме такі наслідки:

– забруднення атмосфери величезною кількістю пилу, попелу й сажі після ядерних вибухів і пожеж;

– в містах, де зосереджено багато займистих матеріалів (деревини, пластмас, фарб) горітиме все, причому пожежі набудуть глобального характеру. Це пояснюється тим, що густина горючої речовини в містах складає 20-30 г/см³, тоді як у лісі - всього 2 г/см³ (у лісі через брак кисню при цьому вигорає близько 20% горючих речовин, тоді як у місті - до 100%) через велику кількість багатопверхових будинків і наявності в них величезної кількості порожнин і при концентрації теплового імпульсу більш як 20 кал/см виникає ефект "вогняного торнадо", коли горить усе - навіть залізо. Це явище спостерігалось під час другої світової війни, коли масово бомбардували міста Гамбург і Дрезден. Полум'я 114 від будинків, які горіли, зливалось в одну вогняну хмару діаметром у кілометр й заввишки в багато сотень метрів;

– в результаті ядерного бомбардування в атмосферу надійдуть пил, попіл і сажа (300 млн. т), які за один-два тижні повністю затягнуть небо над всією Землею, що зменшить доходитиме менше як 1% сонячного світла, а наступних трьох тижнів - не більше 10%). Настане "ядерна ніч", що триватиме декілька місяців, яка спричинить загибель врожаю, зникненню рослинного покриву, адже на поверхню Землі не буде

попадати достатня кількість сонячного освітлення, яка б забезпечила процес проходження фотосинтезу та утворення органічної речовини.

В результаті масового ядерного бомбардування відбудеться: сильне заповнення атмосфери, яке надовго встановить інверсійний розподіл температури. Локальна конвекція при цьому припиниться і відповідно зникне північний цикл глобальної природної циркуляції атмосферного повітря, а південний цикл пошириться на всю Землю. Сажова хмара буде опоясувати всю планету і встановиться непроглядна пільма. Сажа, яка на відміну від пилу й кіптяви, сильно поглинає випромінювання і дуже повільно осідає, спричинить охолодження приземного шару повітря атмосфери на 40-50 °С на протязі декількох місяців в північній півкулі (тут мешкає 85% населення світу) та на 0-10 °С- в південній, настане "ядерна зима"; теплове нагрівання атмосфери на 1 °С сприятиме утворенню ураганних вітрів; віст озону зменшиться на 50%, що збільшить надходження ультрафіолетового проміння до смертельних для людини доз; масова загибель людей.

Сучасний світ складний, багатогранний та суперечливий. В той же час він об'єктивно стає все більш взаємозалежним, все більш цілісним: інтенсивно проходить інтернаціоналізація діяльності, росте потяг до різностороннього співробітництва, розширюється інтерес до наукових і культурних цінностей різних країн і народів. Тепер зрозуміло, що безпека кожного народу невід'ємна від безпеки всього людства. Все це вимагає нового політичного мислення, конструктивних підходів до вирішення проблем міжнародного миру і безпеки, активного будівництва нових міжнародних відносин.

Література: 1. Магура Н. Л. Біологія навколишнього середовища / Н. Л. Магура. – К. : «Громада», 2001. 2. Коржнев М.М. Концептуальні основи поліпшення стану довкілля України / Коржнев М.М., Міщенко В.С., Шестопапов В.М., Яковлев Є.О. – К. : РВПС України, 2000. –75с.

Шостак Л.Б.

доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економіки і менеджмента
*Університет сучасних знань,
г. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В XXI веке экологический фактор стал определять как перспективы благосостояния отдельных народов, так и условия выживания всей планеты. Устойчивое развитие предполагает не только сглаживание экономических циклов мировой экономики, но и обеспечение определенного качества жизни с точки зрения экологической и социальной составляющих условий жизни. Сегодня экстенсивное развитие экономики Украины, техногенные катастрофы, отчуждение и разрушение 20% территории в результате военного конфликта на востоке страны ставят вопрос о реальности перспектив устойчивого развития Украины.

Цель - выявить основные факторы обеспечения устойчивого развития экономики современной Украины.

В условиях, когда рост выпуска сопровождается прогрессивным загрязнением окружающей среды, истощением топливных и минеральных сырьевых ресурсов, ухудшением качества природных ресурсов жизнеобеспечения и разрушением территориального базиса размещения производства имеет место природно-ресурсное ограничение экономического роста. С учетом социально-экологических ограничений экономического роста нами разработана модель устойчивого равновесия экономической системы [1, 2], которая включает равенство:

$$Q = F \left\{ K \cdot L \cdot \sum (R_i - R_i^r) \cdot \sum (S_i - S_i^r) \right\}, \quad (1)$$

где: Q - выпуск, K - капитал, L - труд, $\Sigma(R_i - R_i^r)$ – ресурсы, используемые на производство, за вычетом ресурсов, израсходованных на реабилитацию территории и снижение загрязнения (эмиссий); $\Sigma(S_i - S_i^r)$ – чистые эмиссии (после очистки выбросов).

Первая производная функции (1) определяет экономическую динамику (рост или депрессию экономики), а вторая производная – темпы экономической динамики. Следует отметить противоположную направленность вектора S_i , поскольку, если рост всех остальных векторов – капитала, труда и ресурсов приводит к увеличению общественно полезного выпуска, то сопровождающее его загрязнение несет в себе отрицательную продуктивность, обусловленную, с одной стороны, затратой ресурсов на его производство, с другой – отрицательными экстермальными эффектами.

Производительность труда в этой модели определяется следующим уравнением:

$$Q/L = F \left\{ K/L \cdot \Sigma \left(R_i/L - R_i^r/L \right) \cdot \Sigma \left(S_i/L - S_i^r/L \right) \right\}, \quad (2)$$

где Q/L - производительность труда (y) определяется как:

$$y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}), \quad (3)$$

где k – фондовооруженность;

r – ресурсообеспеченность производства (на одного занятого);

r^r – ресурсообеспеченность смягчения негативных экстернатальных эффектов (на единицу токсичных выбросов или разрушенной территории в результате военно-техногенных последствий);

s^{er} – фактор социального риска, обусловленный деградацией экологической составляющей жизнеобеспечения.

С учетом выше изложенного производственная функция, эндогенно включающая факторы истощения природно-сырьевых ресурсов и ухудшения качества окружающей природной среды (загрязнение, разрушение), может быть представлена в виде:

$$Q = \alpha K^a L^b \Delta R^c / \Delta S^d, \quad (4)$$

где $d = (a + b + c) - 1$

или

$$Q = \alpha K^a L^b \Delta R^c \Delta S^{1-(a+b+c)} \quad (5)$$

Дальнейшее обоснование условий стабильного функционирования экономики состоит в следующем. Совокупный спрос в соответствии с основным макроэкономическим тождеством определяется инвестициями и потреблением ($c + i$), в расчете на одного занятого без учета социально-ментальных мотиваций оценки экологической опасности в выборе продукта потребления или в соответствии с заданной нормой сбережения отношением инвестиций к сбережениям (i/s).

Тогда условия равновесия спроса и предложения могут быть представлены как:

$$y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) = c + i \quad \text{или} \quad y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) = i/s.$$

В этой равновесной модели предложение на рынке товаров определяется производственной функцией $y = f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er})$, спрос обусловлен накоплением капитала, темпы выпуска зависят от инвестиций и выбытия. Инвестиции определяются нормой накопления, фондовооруженностью, ресурсо-обеспеченностью и социальными рисками (при наличии института финансовой ответственности за нарушение экологических норм): $i = s \{ f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) \}$. Норма накопления определяет распределение продукта на инвестиции и потребление: $c = (1 - s) \{ f(k \cdot r \cdot r^r \cdot s^{er}) \}$. Исходя из взаимозаменяемости факторов в данной модели, можно прийти к заключению, что ограниченность одного из факторов повышает роль интенсивности использования остальных в обеспечении темпов экономического роста.

При этом 1 ед. выпуска = $F \left\{ K/Q \cdot L/Q \cdot \Sigma \Delta R_i/Q \cdot \Sigma \Delta S_i/Q \right\}$, исходя из чего

капиталоемкость $\left(K_q = K/Q\right)$, трудоемкость $\left(L_q = L/Q\right)$, ресурсоемкость $R_q = \sum \Delta R_i / Q$ и экологичность продукции $S_q = \sum \Delta S_i / Q$ определяют эффективность производства (экономики) при определенном технологическом укладе. Следовательно, в условиях ресурсной ограниченности повышается роль эффективности труда, экономии капитала и рационального использования сырьевых ресурсов. Снижение трудоемкости и ресурсоемкости подразумевает наличие научно-технического прогресса как фактора потенциального роста экономики и предпосылки постиндустриального развития.

Функцию (5) можно также представить в виде: $Q + S' = F\left(K \cdot L \cdot \bar{R}\right)$, если фактор загрязнения рассматривается как сопутствующий вторичный продукт производства $(Q = Q' + S')$ и ресурсы полностью используются на товарное производство и смягчение экстерналильных эффектов $\bar{R} = R^p + R^r$. Тогда в условиях ограниченности всех ресурсов (капитала, труда и ресурсной базы) повышается роль оптимизации распределения ресурсов и минимизации экстерналильных эффектов на основе эксплуатации природных ассимилятивных свойств, поскольку выпуск в этом случае будет определяться по формуле:

$$Q = F\left\{K \cdot L \cdot (R^p + R^r)\right\} - S^r, \quad (6)$$

т.е., чем выше ассимиляционные свойства окружающей природной среды района размещения производства, тем ниже реальные эмиссии и меньше экстерналильные эффекты, что в свою очередь обуславливает увеличение доли распределения материальных ресурсов на производство, а не на очистку или другие природоохранные мероприятия [3].

Таким образом, при сохранении стратегической роли инвестиций и научно-технического прогресса для ускорения экономического роста в условиях ограниченности финансовых ресурсов (большая часть которых идет на обслуживание внешних долгов, военные расходы и укрепление устойчивости банковского сектора) все больший вес приобретают проблемы оптимизации размещения производства.

Литература: 1. Шостак Л.Б. Нормативная макроэкономическая модель роста в рамках социо-экологических ограничений // Экономика промышленности. - 2000. - №3(9). - С. 64-72. 2. Шостак Л.Б. Усталеність економічного зростання в рамках соціо-екологічних обмежень // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К.: ВПЦ України НАН України. – 2001. – С. 35-44. 3. Шостак Л.Б. Макроекономічне моделювання сталого економічного росту у сучасних умовах // Матеріали Міжнародного наукового симпозиуму «Теоретичні основи і стратегія глобального сталого розвитку». //– Санкт-Петербург, 2013.

Киселева Р.А.

кандидат экономических наук, доцент кафедры
сельскохозяйственных мелиораций и экономики природопользования
Херсонский государственный аграрный университет,
г. Херсон, Украина

МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕЛИОРИРОВАННЫХ ЗЕМЛЯХ В УКРАИНЕ

Украина – одна из крупнейших по территории, численности населения и экономическому потенциалу государств Европы. На ее территории сосредоточены огромные природные богатства, но чисто эксплуатационный подход и экологическая безответственность привели не только к нарушению, но и к разрушению природных

ландшафтов. Чрезмерная концентрация отраслей сельского хозяйства и промышленности обусловили катастрофическое загрязнение воздуха, воды и почвы. Современные масштабы экологических изменений создали реальную угрозу жизни и здоровью граждан Украины, их национальной безопасности [1]. Особенностью современного экологического состояния Украины является то, что острые локальные экологические ситуации усугубляются крупными региональными кризисами, в частности долговременными экологическими, экономическими и социальными последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС; подтоплением территорий; неэффективным использованием природных ресурсов, нерациональным использованием мелиорированных земель; неконтролируемым ввозом в Украину экологически опасных материалов, веществ и технологий.

Водохозяйственно-мелиоративный комплекс является одним из наиболее мощных сегментов хозяйствования как в Украине, так и в Херсонской области. Он представлен значительным количеством водохозяйственных и мелиоративных объектов, предназначенных для удовлетворения потребностей населения и отраслей экономики качественной водой, создание оптимальных условий для выращивания сельскохозяйственных культур и рационального использования мелиорированных земель в контексте продовольственной безопасности Украины. Однако эколого-мелиоративное состояние орошаемых сельскохозяйственных земель последнее время ухудшилось за счет их нерационального использования, технического старения водохозяйственных объектов, мелиоративных систем и сетей, уменьшения объемов восстановительных работ, в том числе по реконструкции объектов и систем. Дальнейшее использование мелиорированных земель и объектов водохозяйственно-мелиоративного комплекса создает угрозу возникновения эколого-экономических, технологических и организационных рисков. Одним из эколого-экономических инструментов снижения вероятности возникновения рисков и уменьшения экономических и экологических потерь при их наступлении является экологическое страхование.

По нашему мнению, **экологическое страхование водохозяйственно-мелиоративных объектов** - это страхование гражданской ответственности владельцев водохозяйственно-мелиоративных объектов (страховщиков) за вред, причиненный интересам третьих лиц вследствие возникновения природных и техногенных опасностей, создающих экономические, социальные и экологические убытки. **Экологическое страхование хозяйственной деятельности на мелиорированных землях** - необходимо трактовать как страхование хозяйственной деятельности на мелиорированных землях от возможных погодных, экологических, экономических, организационных и техногенных рисков, создающих экономические убытки.

Результаты анализа существующей нормативно-правовой базы показали недостаточный уровень законодательного обеспечения внедрения организационно-экономического механизма системы экологического страхования, поскольку нормы гражданского и страхового законодательства в полной мере не отражают специфику отношений в сфере природопользования, области охраны окружающей природной среды и не учитывают социальную составляющую экологического страхования. По результатам научных исследований и изучения методических подходов к разработке системы экологического страхования в разных странах: России, Белоруссии и Польши, для эффективного внедрения в водохозяйственной деятельности системы экологического страхования, мы предлагаем методический подход к экологическому страхованию хозяйственной деятельности на мелиорированных землях Юга Украины и методический подход экологического страхования рисков водохозяйственно-мелиоративных объектов. Схема процедуры экологического страхования включает объект, страховые риски, страховую сумму, договор страхования, срок действия договора, особенности заключения договора страхования.

Выращивание сельскохозяйственных культур (подсолнечника на зерно, томатов, пшеницы озимой и ячменя озимого, кукурузы на зерно, сои) в южной сухостепной зоне на мелиорированных землях сопровождается вероятностью возникновения эколого-экономических рисков [4]. На вероятность возникновения рисков влияют природно-климатические и экологические факторы: снижение

температури атмосферного воздуха на стадии кушення до критических показателей; затопление посевов в течение длительного периода (до 40 дней) осенью и весной при глубоком промерзании почвы и избыточном количестве атмосферных осадков; ухудшение фитосанитарного состояния на полях выращивания сельскохозяйственных культур; сельскохозяйственные земли с низкими показателями плодородия (содержанием гумуса и питательных веществ); заморозки в апреле, понижение температуры воздуха до - 7 - 8° С, ниже нуля; заморозки в мае с понижением температуры воздуха до - 4 - 5 ° С, ниже нуля; выпадение града в период вегетации сельскохозяйственной культуры; чрезмерное количество атмосферных осадков в фазу полной спелости зерна; сильный ветер и пыльные бури [4]. Выращивание сельскохозяйственных культур на мелиорируемых землях с неудовлетворительным мелиоративным, экологическим, агрофизическим состоянием и водно-солевым режимом (засолением, осолонцеванием, подтоплением) также негативно влияет на эффективность ведения сельского хозяйства в условиях мелиораций.

При внедрении экологического страхования водохозяйственно-мелиоративных объектов должен формироваться экологический фонд при Государственном агентстве водных ресурсов Украины, отчисления в который осуществляют страховщики. В результате этого экологический фонд должен выполнять следующие функции: распределительную, превентивную, гарантийную, сберегательную. Создание страховых экологических фондов даст возможность управлять возникновением чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в водохозяйственно-мелиоративном комплексе. Средства экологических фондов являются финансовой основой экологического страхования и используются на проведение предупредительных мероприятий по уменьшению рисков аварийного загрязнения окружающей природной среды и природоохранные мероприятия.

При экологическом страховании хозяйственной деятельности на мелиорированных землях страховые экологические фонды желательно создавать при ассоциации водопользователей, отчисления в этот фонд будут осуществлять фермеры, владельцы земельных участков за счет взносов из прибыли (дохода) предприятий, остающейся в их распоряжении. Размеры взносов и возмещения убытков из этих фондов определяются совместным решением правления Ассоциаций фермеров. Расходования средств страхового экологического фонда уместно тратить по основным направлениям, а именно: возмещение ущерба потерпевшим, предупреждение экологических проблем и кризисов, ликвидация аварийных экологических ситуаций; материальное стимулирование по снижению уровня опасности и повышению экологического качества продукции.

Для создания надлежащих условий эффективного функционирования системы экологического страхования предлагаем внести дополнения в Проект Закона Украины «Об экологическом страховании» путем усовершенствования понятийно-категориального аппарата, включение методики определения объекта и субъекта экологического страхования, классификации страховых случаев как при эксплуатации водохозяйственно-мелиоративных объектов, так и при хозяйственной деятельности на мелиорированных землях, методики определения страховой суммы, страхового тарифа, страховой премии, размера ущерба, страховой выплаты, коэффициента повышенного риска, доплаты к страховой сумме и общей суммы страховой выплаты.

Литература: 1. Віленчук М. Екологічне страхування в системі охорони природного середовища / Віленчук О.М. // Економіка АПК. – 2001. – № 10. – С. 46-51. 2. Про страхування: Закон України в ред. від 04.10.2001. – Бюлетень законодавства і юридичної практики. – 2001.- № 44. – Із змін. від 18.03.2004. 3. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності ” від 11.07.2002 р. № 1000 // Інфодиск. «Законодавство України». 4. Ушкаренко В.О. Зрошуване землеробство / В.О. Ушкаренко // К.: Урожай, 1994. – 328 с.

Павлюк Л.В.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки та підприємництва

Семенченко Ю.Р.

студентка 4 курсу напрямку
«Економіка підприємства»
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк, Україна

ВАЖЛИВІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Україна – одна з найбільших за економічним потенціалом держав Європи. На її території зосереджено величезні природні багатства, але надмірна концентрація промисловості і сільського господарства зумовила катастрофічне забруднення повітря, води та ґрунту.

З розвитком промисловості, стали зростати викиди шкідливих газів в атмосферу. Сталість земної біосфери порушена внаслідок екологічно непродуманої діяльності людства. Значна кількість природних і переважна більшість штучних екосистем знаходяться в кризовому стані. Особливо актуальними проблемами на теперішній час є наслідки негативного антропогенного впливу, що набули глобального характеру, а саме: знищення лісів, виснаження родючих ґрунтів, опустелювання нових територій, знищення рибних ресурсів, забруднення повітря і води тощо.

Аналізу сучасного стану та проблемних аспектів охорони довкілля в Україні та визначенню особливостей формування та реалізації державної екологічної політики присвятили свої публікації такі вчені, як Г. Білявський, В. Голян, О. Лазор, Ю. Саталкін, М. Шевчук та ін. Однак чимало питань стосовно напрямків підвищення результативності державної екологічної політики в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Загострення кризи може обернутися екологічною катастрофою, яка реально загрожує розвитку всього людства. Активна екологічна політика держав усієї світової спільноти, спрямована на ліквідацію цієї загрози і збалансування (стабілізацію) екологічної ситуації.

Екологічна політика – організаційна та регулятивно-контрольна діяльність суспільства та держави, спрямована на охорону та оздоровлення природного довкілля, ефективне поєднання функцій природокористування та природоохорони та забезпечення нормальної життєдіяльності [2].

Державна екологічна політика – це соціально-економічні управлінські рішення і міжнародні договори, створені на розумінні вигравів і недоліків, поєднаних з екологічним станом територій, акваторій і повітряного простору країни (з урахуванням перспективного розвитку господарства і зміни чисельності і потреб населення), і наявності в межах країни природних ресурсів і характеру природних умов життя [5].

В грудні 2010 року був прийнятий Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», яким визначається мета і принципи національної екологічної політики, стратегічні цілі та завдання.

Метою національної екологічної політики є стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища України шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку України для гарантування екологічно-безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення, впровадження екологічно-збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем.

Стратегічні цілі, на досягнення яких спрямована державна екологічна політика:

- підвищення рівня суспільної екологічної свідомості;
- поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки;
- досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища;
- інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління;
- припинення втрат біологічного та ландшафтного різноманіття і формування

екологічної мережі;

- забезпечення екологічно-збалансованого природокористування;
- удосконалення регіональної екологічної політики [1].

Але, на жаль, згідно висновків експертів, більшість з цих стратегічних завдань не виконана. Особливу занепокоєність викликають стратегічні завдання, пов'язані з оцінкою екологічних ризиків, розробкою цільових показників якості об'єктів довкілля, засобами економічного стимулювання вітчизняного товаровиробника для впровадження ним екологічно-орієнтованих дій та засобами економічного впливу на вітчизняного товаровиробника з метою обмеження його впливу на довкілля.

Екологічні проблеми в сучасному світі вийшли на перше місце. «Сьогодні загроза виживанню людства прийшла з боку навколишнього природного середовища, швидко деградує під натиском людської діяльності», - сказав генеральний секретар Конференції ООН Моріс Стронг. Ресурси планети вичерпуються, катастрофічно швидко забруднюються повітря і вода, перетворюються на піски родючі землі, значно скорочуються площі лісів, планету буквально засмічують гори відходів, глобальне потепління, виснаження озонового шару, кислотні дощі, «цвітіння» водойм, накопичення токсичних і радіоактивних відходів становлять загрозу для виживання людства в цілому.

За останні сто років відбулися два важливих зрушення. По-перше, різко збільшилася чисельність населення Землі. По-друге, ще більш різко зросло промислове виробництво, виробництво енергії та розвиток сільського господарства. Споживання ресурсів Землі настільки перевищило темпи їх природного відтворення, що виснаження природних багатств стало надавати помітний вплив на їх використання, на національну та світову економіку і призвело до необоротного збіднення літосфери і біосфери. В той же час, відходи та побічні продукти виробництва і побуту забруднюють біосферу, викликають деформації екологічних систем, порушують глобальний кругообіг речовин і створюють загрозу для здоров'я людини.

Найбільш руйнівним з впливів діяльності людини є виділення різних видів забруднювачів. Забруднювачем є будь-яка речовина, що потрапляє в атмосферу, ґрунт або природні води і порушує тим самим біологічні, фізичні і хімічні процеси, що там відбуваються. Внаслідок діяльності людини, в атмосферу надходять вуглекислий газ, чадний газ, діоксид сірки, метан, оксиди азоту тощо. Основні джерела їх надходження - це спалювання викопного палива, випалювання лісів та викиди промислових підприємств. До забруднювачів нерідко відносять радіоактивне випромінювання і тепло. При використанні аерозолів в атмосферу надходять хлор- та фторвуглеці, в результаті роботи транспорту – вуглеводні (бензапірен та інші шкідливі сполуки).

З антропогенними змінами атмосфери пов'язано і руйнування озонового шару, який є захисним екраном від ультрафіолетового випромінювання. Небезпека виснаження озонового шару полягає в тому, що може знизитися поглинання згубної для живих організмів сонячної та теплової радіації. Вчені вважають, що основною причиною виснаження озонового шару є застосування людьми побутової хімії у вигляді аерозолів, реагентів, пральних порошків, миючих засобів, піноутворювачів, розчинників тощо.

Так, в Україні у 2012 р. у розрахунку на одну особу викинуто в атмосферу 150 кг забруднюючих речовин, 5,1 т діоксиду вуглецю, який відноситься до парникових газів, скинуто 33 м³ забруднених зворотних вод, утворено 9,9 т відходів, у тому числі 30,0 кг відходів I – III класів небезпеки. У цілому, протягом 2012 р. в Україні утворилося 450,7 млн т відходів, що на 0,7 % більше порівняно з 2011 р., у т.ч. від економічної діяльності підприємств та організацій, які отримали дозволи на утворення відходів, – 442,7 млн т (на 0,1 % більше), у домогосподарствах – 8,0 млн т (на 53,9 % більше). Із загального обсягу утворених відходів 449,3 млн т становили відходи IV класу небезпеки, 1,0 млн т – III класу небезпеки, 357,3 тис. т – II класу небезпеки, 3,2 тис. т – I класу небезпеки.

Отже, ґрунтуючись на аналізі вищенаведеної інформації відносно стану охорони довкілля в Україні, слід зазначити, що результативність державної екологічної політики України в сучасних умовах є низькою.

Головним завданням державної екологічної політики в Україні в найближчій перспективі має стати мінімізація антропогенного впливу на довкілля на основі технічного переоснащення всіх сфер економіки. Розробка сучасного екологічного законодавства і створення ефективних механізмів його реалізації є неодмінним елементом побудови суспільства, яке перебуває в гармонії з природою.

Література: 1. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 26, ст. 218). 2. Кисельов М.М., Канак Ф.М. «Національне буття серед екологічних реалій» Київ 2000 ст. 180. 3. Онищенко А.М. Методологічні основи еколоґо-економічного моделювання положень Кіотського протоколу / А.М. Онищенко // Економіка та держава. – 2008. – №8. – С. 21–25. 4. Оцінка економічної складової екологічних досліджень / [Л.О. Левченко, С.О. Лук'яненко, С.Г. Карпенко, В.А. Глива] // НТІ. – 2009. – №3. – С. 7–9. 5. Хвесик М.А., Збагерська Н.В. Економічна оцінка природних ресурсів: основні методологічні підходи. – Рівне: Видавництво РДТУ, 2000. – 194 с.

Бурлака Н.І.,
кандидат економічних
наук, доцент кафедри
економіки та аналізу,

Коломієць Т.В.,
асистент кафедри
економіки та аналізу,

Панасюк Т.,
студентка агрономічного
факультету,

*Вінницький національний аграрний університет,
м. Вінниця, Україна*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

З розвитком промисловості, енергетики, великих міст і автотранспорту з'явилося нове джерело надходження речовин в атмосферу – так зване техногенне забруднення, яке за потужністю викидів можна поставити в один ряд із сучасною вулканічною діяльністю. Атмосферне забруднення слід розуміти як надходження у повітря різних газів, частинок рідких або твердих речовин, парів, що перевищує нормальний фон концентрації речовин та негативно впливає на організми, погіршуючи їх життєві умови. Іншими словами, атмосферне забруднення – це будь-які несприятливі зміни стану атмосферного повітря, цілком або частково викликані діяльністю людини, які безпосередньо чи опосередковано змінюють розподіл енергії, рівень радіації, фізико-хімічні властивості атмосфери та умови існування живих організмів. На сьогодні основними антропогенними забруднювачами атмосферного повітря є різні галузі промисловості а саме: теплоенергетика, підприємства металургійного комплексу, нафтовидобувна промисловість, нафтохімічна промисловість, автотранспорт, виробництво будівельних матеріалів.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та визначення напрямів поліпшення екологічного стану Вінницької області.

Вінницька область розміщена в лісостеповій зоні центральної частини Правобережної частини України. Територія суші становить 2606,4 тис.га, або 98,4% від загальної площі області, решта (1,6%) зайнята внутрішніми водами. Загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря за 2014 рік становлять 378 одиниць. Викиди цих підприємств складаються з таких забруднюючих речовин як: пил, діоксид сірки, оксид вуглецю, діоксид азоту, фтористий водень, формальдегід, міак, кадмій,

залізо, марганець, мідь, нікель, свинець, хром, цинк. Найбільші середні і максимальні концентрації забруднюючих речовин (в кратності ГДК) в атмосферному повітрі міст наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Найбільші середні і максимальні концентрації забруднюючих речовин (в кратності ГДК) в атмосферному повітрі м. Вінниці

Забруднююча речовина, мг/м ³	ГДК	Середня концентрація	Максимальна з разових концентрація
Пил, мг/м ³	0,5	0,10	0,30
Діоксид сірки, мг/м ³	0,5	0,001	0,200
Оксид вуглецю, мг/м ³	5	1,2	4,0
Діоксид азоту, мг/м ³	0,2	0,05	1,60
Фтористий водень, мг/м ³	0,02	0,003	0,033
Формальдегід, мг/м ³	0,035	0,002	0,044
Аміак, мг/м ³	0,2	0,01	0,04
Кадмій, мг/м ³	1,0	0,002	0,004
Залізо, мг/м ³	40,0	4,96	7,87
Марганець, мг/м ³	0,63	0,08	0,17
Мідь, мг/м ³	2,0	0,04	0,07
Нікель, мг/м ³	1,0	0,04	0,06
Свинець, мг/м ³	0,3	0,03	0,05
Хром, мг/м ³	0,78	0,03	0,06
Цинк, мг/м ³	50,0	0,17	0,46

Джерело: складено на основі [1]

У 2014 році у Вінницькій області кількість викидів забруднюючих речовин становила 196,6 тис. тонн. В загальний обсяг викидів по Україні Вінниччина внесла 3,8% та займає 8 місце серед 31 областей. В порівнянні з 2012 роком на 13,9 тис. тонн більше, а з 2013 роком на 32,4 тис. тонн менше [1].

Обсяги забруднюючих речовин, які надійшли у повітряний басейн Вінницької області від стаціонарних джерел (без урахування викидів діоксиду вуглецю) у 2014 році склали 124,5 тис.т, обсяги викидів діоксиду вуглецю склали 6372,7 тис.т. За обсягами викидів від стаціонарних джерел область за даними 2014 року займає 6 місце по Україні серед областей (3,9% від загальних викидів цих джерел по Україні) (табл.2).

Таблиця 2. Динаміка викидів в атмосферне повітря

Вінницька область	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загальна кількість викидів в атмосферу, тис.т, у т. ч.:	186,4	185,2	169,9	182,7	229,0	196,6
- від стаціонарних джерел забруднення, тис.т	114,3	103,1	82,6	101,3	149,5	124,5
- від пересувних джерел, тис.т	80,4	82,1	82,6	81,4	79,5	72,1
Викиди діоксиду вуглецю (стаціонарні та пересувні джерела), млн.т	6,1	6,0	5,7	6,6	8,2	7,5

Від пересувних джерел викинуто 72,1 тис.т забруднюючих речовин. За обсягами викидів від пересувних джерел область за даними 2014 року займає 9 місце по Україні серед областей (3,6% від загальних викидів по Україні). Динаміка викидів забруднюючих речовин представлено на рис. 1.

Основними забруднювачами атмосферного повітря за 2014 рік є: Ладижинська ТЕС ВАТ "Західенерго" (Ладижин); філія «Птахокомплекс» ТОВ «Вінницька птахофабрика»; філія «Птахокомплекс» ТОВ «Вінницька птахофабрика», бригади 1, 2, 3, 4 з вирощування курчат-бройлерів; Тульчинська дільниця Немирівського МУГГ ПАТ «Вінницягаз»; Козятинське МУГГ ПАТ «Вінницягаз»; Томашпільська дільниця Немирівського МУГГ ПАТ «Вінницягаз» [2].

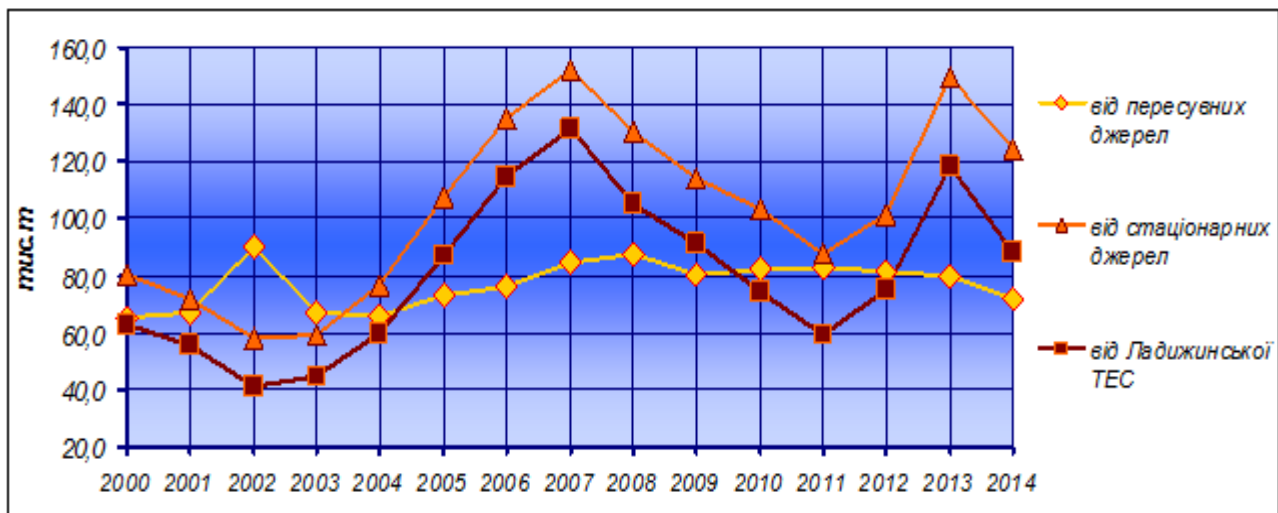


Рис. 1. Динаміка викидів забруднюючих речовин [2]

У 2014 році обсяги викидів забруднюючих речовин від усіх джерел зменшились у порівнянні з попереднім роком на 32,4 тис.тонн або 14,2%. Від стаціонарних джерел викинуто на 16,8% або на 25,1 тис.т менше порівняно з попереднім роком.

Вінницька область продовжує залишатись відносно стабільним з екологічної точки зору регіоном. Навколишнє середовище загалом успішно справлялось з техногенним навантаженням, яке склалось у 2014 році. Викиди забруднюючих речовин з пересувних та стаціонарних джерел помітно зменшились, в порівнянні з 2013 роком, що є позитивною тенденцією.

Література: 1. Стан справ у галузі охорони довкілля у III кварталі 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vineco.gov.ua/load/st_d/oper_inf/stan_sprav_u_galuzi_okhoroni_dovkillja_u_iii_kvartali_2015_roku/18-1-0-748 2. Екологічний паспорт області за 2014 рік (нова форма) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vineco.gov.ua/load/st_d/e_p/ekologichnij_pasport_oblasti_za_2014_rik_nova_forma/2-1-0-677

Никола С.О.

аспірант, преподаватель кафедры экономики и моделирования рыночных отношений

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,
г. Одесса, Украина

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННОГО БИЗНЕСА

В Украине применяются разнообразные методы стимулирования природопользования, но на сегодняшний день в условиях реформирования и оптимизации структур управления природопользованием особенно актуальны экономические, административные и законодательно-правовые.

Экономическое стимулирование природопользования определяет стратегию и тактику деятельности предприятия (фирмы) в условиях конкуренции и устойчивого развития. В хозяйственном механизме природопользования все большую значимость приобретает его экономико-экологические механизмы, которые охватывают все виды экономического стимулирования рационального природопользования с помощью мотиваций, инвестирования природоохранных мероприятий, ценообразования в

природоохранної діяльності, фінансового і податкового регулювання, підвищення виробництва природного ресурсу і перспектив підвищення його віддачі в майбутньому.

Ціль - обґрунтувати перспективні напрями стимулювання розвитку екологічно орієнтованого бізнесу.

Существенное значение для обеспечения экологической безопасности, рационального природопользования и охраны природной среды имеет экономическое стимулирование. Выполнение планов и программ в области экологии и рационального природопользования может быть весьма затруднено без внедрения и реализации стимулирующих факторов, которые позволят заинтересовать субъекты хозяйственной деятельности повысить эффективность природопользования.

В общем виде направления экономического стимулирования охраны окружающей среды определены Законом Украины «Об охране окружающей природной среды» [1]. Они включают:

- установление налоговых и иных льгот, предоставляемых государственным и другим предприятиям, учреждениям и организациям, в том числе природоохранительным, при внедрении малоотходных и безотходных технологий и производств, использовании вторичных ресурсов, осуществлении другой деятельности, обеспечивающей природоохранительный эффект;
- освобождение экологических фондов от налогообложения;
- передачу части средств экологических фондов на договорных условиях под процентные займы предприятиям, учреждениям, организациям и гражданам для реализации мер по гарантированному снижению выбросов и сбросов загрязняющих веществ;
- установление повышенных норм амортизации основных производственных природоохранительных фондов;
- применение поощрительных цен и надбавок на экологически чистую продукцию;
- введение специального налогообложения экологически вредной продукции, а также продукции, выпускаемой с применением экологически опасных технологий;
- применение льготного кредитования предприятий, учреждений, организаций независимо от форм собственности, эффективно осуществляющих охрану окружающей природной среды.

В Украине одним из стимулов снижения загрязнения окружающей природной среды и рационального использования природных ресурсов мог бы использоваться совершенно новый подход, в котором экологическая деятельность увязывается с экономической. Суть которого заключается в снижении налогового бремени на основные экономические результаты деятельности предприятия и повышение его на экологические результаты деятельности. Например, снижение налога на прибыль, НДС, акциза, должно происходить одновременно с увеличением рентных платежей за природные ресурсы. В данной ситуации у предприятия появляется стимул снижать загрязнение и рационально использовать природные ресурсы, для того чтобы общие их объемы и финансовые поступления стали меньше и сумма экологических платежей и налогов снизилась. Это позволит предприятию принимать управленческие решения по развитию производства не только учитывая экономические показатели, но и экономико-экологические. У государства и предприятия появится стимул к альтернативному варианту развития производственно-хозяйственной деятельности и сохранению природно-ресурсного потенциала региона и страны.

В Украине действует принцип - односторонний: платы за загрязнения и платы за ресурсы. Нами предлагается совершенно другой принцип – «возврата денег», то есть собранные деньги могут возвращаться в форме субсидий для приобретения оборудования по предотвращению загрязнений. Субсидии выделяются на совершенствование технологии и другие природоохранные мероприятия. Если субсидия была не использована по целевому назначению, то она возвращается

государству в полном объеме плюс сумма, банковского процента, если бы эти деньги лежали в банке, либо в 5-кратном размере. При рассмотрении системы экологического стимулирования выделим такие основные субъекты: государство – банк – предприятие. Предприятие по льготному проценту берет кредит у коммерческого банка. Государство должно компенсировать или простимулировать, смотивировать банк предоставить льготный кредит предприятию на экологические технологии [2].

По мере стабилизации экономики необходимо постепенное освоение рыночных механизмов эколого-экономического регулирования, что будет способствовать привлечению средств производителей на решение природоохранных задач, созданию рыночной инфраструктуры экологической сферы. Практическое внедрение этих рычагов сегодня затруднено из-за необходимости разработки новых нормативов качества окружающей среды, адекватных современной ситуации, обеспечения контроля за их выполнением, создания организационных структур по заключению сделок введению экологического аудита.

Литература: 1. Закон Украины «Об охране окружающей природной среды». - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 41, ст.546. 2. Нікола С.О. Економічна основа екологізації підприємницької діяльності / С.О. Нікола // Актуальні напрями розвитку економіки: теорія і практика: збірник матеріалів 70-ої студентської наукової конференції Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, 23-25 квітня 2014 р.: тези допов. – Одеса, - 2014. – С. 75-77.



Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

Князева О.А.

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова,
м. Одеса, Україна

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТУ «ЕЛЕКТРОННИЙ УРЯД» В УКРАЇНІ

У сучасному світі на перші позиції як на мікро-, та і на макрорівні виходять ті суб'єкти економічної діяльності та держави, які найактивніше впроваджують інноваційні проекти в економічну, соціальну, політичну та інші сфери своєї діяльності. Реалізація цих проектів призводить до підвищення їх конкурентоспроможності завдяки технологічному лідерству. Тому проблема впровадження інноваційних проектів та оцінка їх ефективності є актуальною науково-прикладною задачею.

Оскільки за даними [1] в 2015 р. понад 50% дорослого населення України користувалися Інтернет, а частка підприємців, що користуються Інтернет, становила 95,1%, найбільш перспективними є проекти, які базуються на сучасних інформаційно-комунікаційних технологіях (від соціальних та торговельних до сервісів державного управління на мережевій основі). Одним з проявів таких сервісів є поява та розвиток в низці країни проекту «Електронний уряду (ЕУ)» – мережевого сервісу з надання послуг державного управління.

В Україні існує нормативно-правова основа та програма впровадження ЕУ [2]. Вона дозволяє розширити можливості нового українського уряду й стимулювали до змін, які раніше не передбачалися. Це може зробити проект «Електронний уряд» в Україні політичною стратегією переходу до нових принципів взаємодії суспільства із владою, а не просто технологічним рішенням, що оптимізує роботу структур державного управління.

Сьогодні Україна знаходиться не в кращому становищі відповідно до рейтингу країн за рівнем впровадження ЕУ (табл. 1).

Таблиця 1. Рейтинг країн за рівнем впровадження ЕУ

Країна	Рейтинг	EGDI (E-Government Development Index, індекс розвитку ЕУ)
Південна Корея	1	0,9462
Австралія	2	0,9103
Сінгапур	3	0,9076
Франція	4	0,8938
...
Бруней	86	0,5042
Україна	87	0,5032
Сальвадор	88	0,4989

Джерело: [3].

Таке становище України в рейтингу пов'язано з тим, що впровадження проекту ЕУ у соціально-економічне та політичне життя країни стикається з низкою соціальних, технологічних, політичних проблем, наявністю кіберзлочинності тощо.

Проте потенційно та з огляду на досвід впровадження аналогічних проектів в інших країнах, проект ЕУ є економічно та соціально доцільним з точки зору наявності певного економічного, соціального та інших видів ефекту. У попередніх працях автора [4] доведено, що впровадження проекту ЕУ призведе до появи різного роду ефекту на різних рівнях виникнення, тобто для населення та підприємств. Також встановлено, що ефект від впровадження проекту ЕУ буде відбиватися не лише у вигляді економічних результатів, а й поліпшувати умови життя і праці, формувати нові напрями науково-технічного розвитку тощо. Таким чином між усіма видами ефекту від впровадження ЕУ простежується взаємозв'язок, а саме:

– збільшення рівня інформатизації виробництва та прискорення бізнес-процесів (технологічна ефективність) що потребує залучення висококваліфікованих працівників та призводить до зростання рівня зайнятості (соціальна ефективність), що, в свою чергу призводить до підвищення продуктивності праці та доходів (економічна ефективність);

– скорочення паперових та інших ресурсів (ресурсний ефект) призводить до скороченні витрат та збільшенні доходів підприємства (економічний ефект);

– прискорення процесів документообігу на підприємствах (управлінський ефект) та економія часу населення (соціальний ефект) призводить до підвищення продуктивності праці (економічний ефект) та зростанню позитивного іміджу державних органів влади.

Таким чином можна висунути гіпотезу, що впровадження проекту ЕУ може призвести до виникнення синергетичного ефекту який буде утворюватися завдяки комплексної взаємодії низки чинників. На наш погляд, до найбільш значущих чинників утворення синергетичного ефекту слід віднести такі:

1. Оптимізація витрат на оплату праці – виникає за рахунок оптимізації складу працівників, які практично вивільняються з процесу паперового документообігу та в змозі сполучати декілька видів діяльності (наприклад, обслуговувати різні види устаткування, надавати довідкові послуги тощо).

2. Підвищення якості та сучасності обслуговування – виникає за рахунок більшої зацікавленості співробітників у результатах своєї праці завдяки підвищенню мотиваційних чинників (оплата праці по основному та суміжному виду діяльності) та впровадженню новітніх технологій (підвищення цікавості праці).

3. Зростання задоволеності споживачів – виникає завдяки наданню повного спектру новітніх послуг ЕУ, що дозволяє одночасно економити і гроші, і час, а також підвищувати обсяги обміну інформацією.

4. Підвищення ділової активності підприємства – виникає завдяки прискоренню технологічних та бізнес-процесів, що надає змогу підприємству працювати у різних сегментах ринку, що логічно призводить до зростання його ділової активності та фінансово-економічної ефективності.

5. Вивільнення часу у населення та економія часу підприємців – цей чинник виникає у вигляді поліхромного ефекту, тобто економії часу за рахунок одночасного отримання різних послуг в одному місці чи отримання послуг без відриву від робочого місця (наприклад, отримання працівниками послуг ЕУ в обідню перерву засобами Інтернет без виходу з підприємства чи надання звітності підприємства із застосуванням мережевих технологій без необхідності відрядження працівників).

Для отримання кількісної оцінки синергетичного ефекту вищезначені чинники потребують свого числового вираження через відповідні показники. Це доцільно здійснювати на підставі формування системи коефіцієнтів, оскільки (виходячи із різноплановості показників) досить складно визначати їх за допомогою абсолютних значень, які їм притаманні. Проте це окрема наукова задача, яка виходить за межі задач даного дослідження та потребує окремих наукових розробок.

Література: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо створення електронної інформаційної системи «Електронний

Уряд» від 24 лютого 2003 р. № 208. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua> 3. United nations E-government survey 2014. E-Government for the Future We Want / United Nations. – New York, 2014. – 264 p. 4. Орлов В.М., Князева О.А., Князев О.А. Визначення ефективності впровадження інноваційних проектів / Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове видання. – Миколаїв, 2015. – Вип. 3. – С. 370-375. (Режим доступу: <http://global-national.in.ua>).

Федотова Т.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
*Дніпропетровський національний університет ім. о. Гончара,
м. Дніпропетровськ, Україна*

ОСОБЛИВІ РИСИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Основу економіки становить праця, від ефективності якої залежить якість економічної системи і прогрес суспільства. Праця є не просто процесом, що забезпечує відтворювальний характер економічної діяльності, а й системою відносин, опосередковуючи образ і рівень життя людей. Продуктивність цих відносин і їх ефективність характеризує економіку в цілому. Суспільство будь-якої країни не зможе буди конкурентоздатним відповідно до сучасних вимог, якщо не будуть забезпечуватися відповідні стимули до праці і якщо ефективність праці не забезпечується за допомогою наявних результатів.

Актуальність дослідження вимагає необхідність аналізу характерних рис функціонування ринку праці та їх трансформації з плином часу.

Найбільш ефективна праця – вільна і творча, тобто та, яка найбільше влаштовує працівника, відкриває простір для його самовираження, дозволяє розкритися його даруванням. Таким чином, ринок праці – це основна складова ринкової економіки, що виконує функції розподілу і перерозподілу праці всіх його суб'єктів за галузями економіки, видами та формами діяльності, відповідно до критеріїв ефективності праці та виробництва і структурою суспільних потреб і форм власності.

Характерними рисами ринку праці є: свобода особистості в питаннях найму, попиту та пропозиції робочої сили; підвищена мотивація праці, що містить у матеріальної і моральної зацікавленості працівників у виробничій діяльності; конкурентне середовище, що змушує працівників і роботодавців змагатися за більш вигідне додаток робочої сили [1].

Отже, діяльність людей, яка спрямована на задоволення особистих, колективних та суспільних потреб та приносить певний дохід – називається зайнятістю населення. З точки зору суспільної форми, зайнятість – це соціально-економічні відносини, які виникли між людьми з метою забезпечення працездатного населення робочими місцями, для того, щоб забезпечувати розширення відтворення робочої сили та рівномірного перерозподілу робочої сили за галузями, видами економічної діяльності та територією.

Отже, аналізуючи ринок праці, можна виокремити два його типи, які не конкурують між собою. Так, перший ринок включає в себе робочі місця фахівців з вищою освітою, висококваліфікованих робітників та робітників адміністративної ланки. Наступний ринок охоплює робочі місця, що не потребують спеціальної підготовки та набуття кваліфікації. Але у сучасних умовах економіки, спостерігається також змішаний ринок праці, коли є професійно-галузевий розподіл трудових ресурсів при одночасному ослабленні внутрішнього ринку праці великих компаній. Також цьому типу характерне пошук персоналу через зовнішні джерела кадрового забезпечення. Виокремлення різних типів ринку праці безпосередньо впливає на проблематику функціонування сучасного ринку праці [2].

Але різноманіття форм зайнятості, з одного боку, збільшує гнучкість ринку праці, а, з іншого, веде до поступового розмивання морально-етнічних цінностей і мотивів. Так, розвивається нестандартні форми зайнятості, які не тільки розширює

досвід громадян у галузі трудових відносин і робить їх економічну поведінку більш варіативною, а й орієнтує працівників на додаткові підробітки, що пов'язане із стійкими фізичними та психологічними перевантаженнями, а також з ризиком знецінення накопиченого кваліфікаційного потенціалу в тих випадках, коли додаткова робота не відповідає основним фахом або значно нижче її за рівнем кваліфікації.

Масштабне розширення неформального сектору загрожує якості людського капіталу. Нехтування правовим оформленням трудових відносин дає роботодавцям можливість ігнорувати законодавчі норми і часто призводить до позбавлення працівників своїх прав і можливості їх захисту. У результаті створюються умови для зниження ціни праці, порушення вимог охорони праці, його використання в режимі підвищеної інтенсивності та невідповідності встановленим нормам тривалості робочого дня, відсутності вихідних, оплачуваних відпусток і так далі. Це веде до погіршення показників здоров'я працівників, порушення режиму праці та відпочинку, поступової про-професійної деградації, зниження якості праці та її результатів [3].

В той же час у сучасних умовах глобалізації економічного простору формування нестандартних форм зайнятості перетворюється на важливу конкурентну перевагу. Від цього процесу багато в чому залежить спо-можності ринку праці успішно пристосовуватися до безперервно відбувається змін в економічній, соціальній та інституційному середовищі.

Таким чином, відзначаючи мобільність та ефективність ринкових форм відтворення робочої сили певної якості, слід зазначити, що останні не в змозі повністю забезпечувати весь процес відтворення людських здібностей до праці відповідно до суспільних потреб у формуванні високоосвіченої і професійно підготовленої людини. Необхідно створювати якісно нові правові, економічні та організаційні механізми регулювання зайнятості на сучасному ринку праці, через регулювання пропорцій зайнятості на плановій основі або ринку праці, доповнювати системи планової організації зайнятості ринковими зв'язками.

Література: 1. Малахова В. В. Рынок труда в условиях транзитивной экономики // В. В. Малахова, С. В. Фролов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.napks.edu.ua/library/compilations/avasic/2011/3_1/p_256_260.pdf. 2. Дашкова Е. С. Проблемы трансформации форм и мотивов занятости / Е. С. Дашкова, Н. В. Дорохова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць; гол. ред. А. М. Колот. – К.: М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2012. – № 2(4). – С. 94-97. 3. Семко Л. Проблемы формирования и функционирования рынка труда в Украине / Л. Семко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 117-130.

Мальований М.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

У постіндустріальному суспільстві, що базується на розвинутій ринковій економіці, система соціального захисту завжди відігравала важливу роль у забезпеченні стабільного та поступального розвитку економіки. Водночас, наука та практика доводять, що соціальні витрати повинні бути гармонійно пов'язані з економічними показниками країни, які прямо впливають на формування основних джерел фінансування соціального захисту населення [1, 2, 3, 4, 5]. Тобто, економічні ресурси повинні створювати фундаментальну основу та бути формою економічного змісту соціального захисту. В останні десятиліття темпи зростання видатків на соціальні цілі в Україні значно випереджали економічні показники. Складна демографічна ситуація та економічна криза породили значні проблеми у сфері фінансового забезпечення

соціального захисту населення, що негативно позначається не лише на рівні добробуту населення, а й на економіці у цілому. Тому, на даний час, на нашу думку, надзвичайно актуальним є детальне визначення вузлових соціально-економічних детермінант та їх впливу на фінансове забезпечення соціального захисту населення.

Мета – провести економіко-статистичний аналіз впливу соціально-економічних детермінант на фінансове забезпечення соціального захисту населення.

Для оцінки впливу соціально-економічних чинників на фінансове забезпечення соціального захисту населення авторами використано економіко-статистичний метод кореляційних плеяд. Для створення математичної моделі було виділено чотири основні ознаки-індикатори:

- 1) фонд оплати праці в Україні, млн. грн;
- 2) кількість платників страхових внесків в Україні, тис. осіб;
- 3) доходи зведеного бюджету в Україні, млн. грн;
- 4) розмір активів системи недержавного соціального страхування в Україні, млн. грн. (досліджуваний період – 1996-2013 рр.).

У межах кожної ознаки-індикатора, шляхом розрахунку множинних кореляцій та побудови кореляційних матриць, було виділено та сформовано групи ознак, що склали кореляційні плеяди. Між індикаторами кореляційних плеяд були встановлені зв'язки та побудовано кореляційне кільце (загальна плеяда), що визначає формування фінансового забезпечення соціального захисту (бюджету соціального захисту) (рис. 1).

Результати проведеного аналізу засвідчили, що у кореляційній плеяді, де індикаторною ознакою є фонд оплати праці, простежується тісний взаємозв'язок результативної ознаки з розміром МЗП в Україні (x_1), розміром ВВП на одного зайнятого в економіці (x_2) та часткою тіньової економіки (x_4). Інші аналізовані фактори (x_3 , x_5) хоча й впливають на результативну ознаку, однак їхній вплив є доволі слабкий. При цьому два фактори, а саме – частка валового прибутку (змішаного доходу) у ВВП країни (x_3) та частка тіньової економіки (x_4) обернено впливають на результативну ознаку.

У кореляційній плеяді з індикаторною ознакою «кількість платників страхових внесків» виявлено тісні кореляційні зв'язки між результативною ознакою та двома факторами – чисельністю зайнятого населення (x_1) ($r = 0,998$) та рівнем зайнятості (x_2) ($r = 0,998$). Зв'язок інших факторів (x_3 , x_4 , x_5) з результативною ознакою, згідно з розрахованими парними коефіцієнтами кореляції – середній. При цьому рівень безробіття та кількість зайнятих у неформальному секторі економіки має обернений зв'язок з результативною ознакою.

Аналіз індикаторної ознаки «доходи зведеного бюджету» засвідчив тісний її кореляційний взаємозв'язок з обсягами прямих іноземних інвестицій (x_1) ($r = 0,978$), податками на виробництво та імпорт (x_3) ($r = 0,991$) та індексами фізичного обсягу ВВП (у цінах попереднього року) (x_5) ($r = 0,834$).

Разом з тим парні коефіцієнтом кореляції фактору x_2 (темпи зростання реальної заробітної плати до попереднього року, %) свідчить про слабкий зв'язок з результативною ознакою, а фактору x_4 (інвестиції в основний капітал, млн грн) – про його фактично відсутність.

Тісні зв'язки відмічено між узагальненою індикаторною ознакою «вартість активів НСС» та відношенням валових страхових пермій до ВВП, % (x_1) ($r = 0,899$), рівнем рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, % (x_2) ($r = 0,882$) та часткою тіньової економіки за методикою Світового банку до ВВП країни, % (x_3) ($r = -0,954$). Водночас між рівнем зайнятості, у % до працездатного населення країни (x_4) та розміром активів системи НСС зв'язок слабкий ($r = 0,303$).

Результати кореляційно-регресійного аналізу впливу обраних індикаторних ознак у цілому на фінансове забезпечення соціального захисту населення наведено у табл. 1.

Таким чином, результати кореляційно-регресійного аналізу свідчать, що зв'язок між фінансовим забезпеченням соціального захисту і розглянутими факторами є помірним (коефіцієнт кореляції - 0,658), а, отже, на результативну ознаку впливають і інші фактори, які не включені в модель. Мінливість результативної ознаки на 43,4% визначається мінливістю обраних факторів.

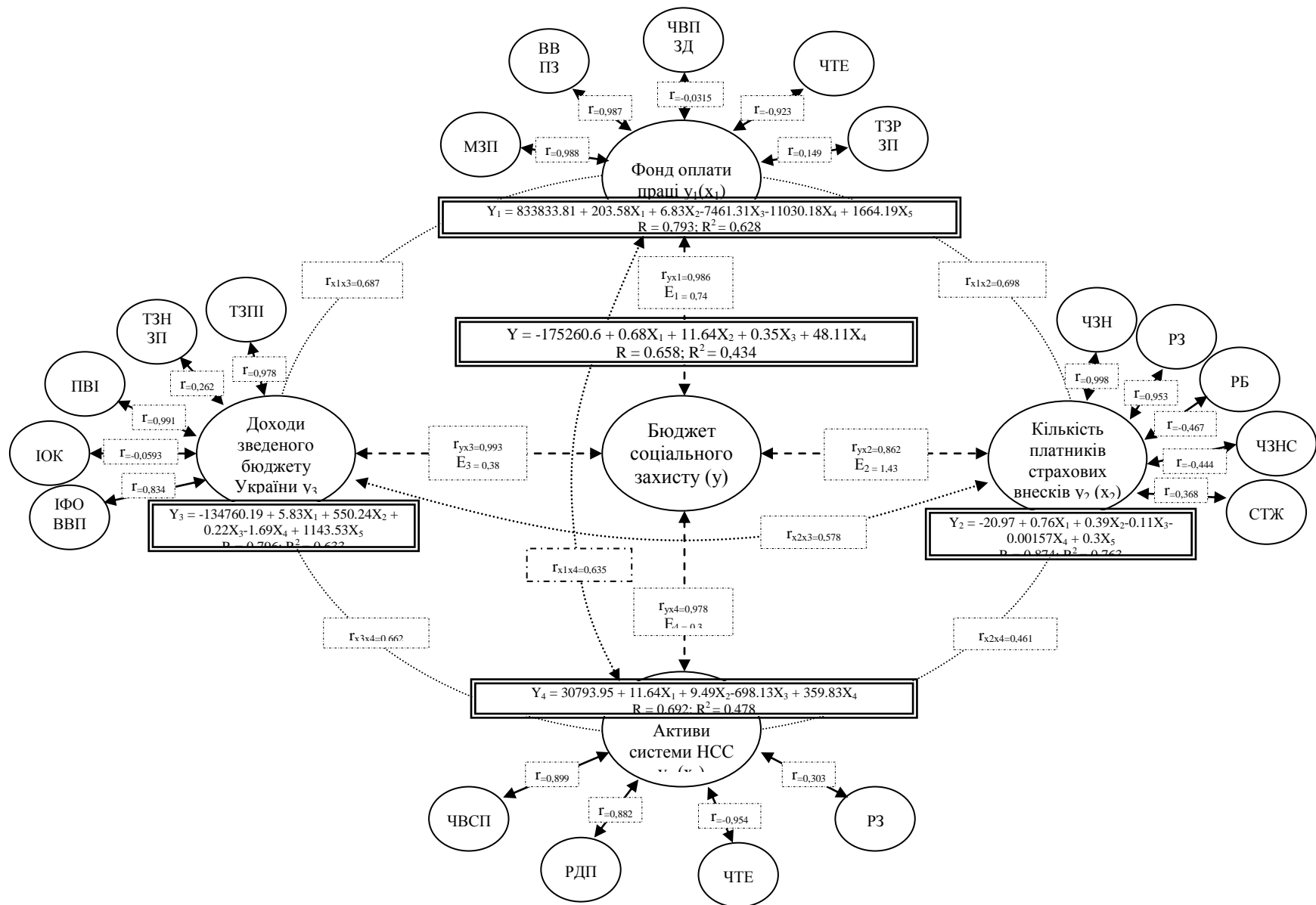


Рис. 1. Кореляційне кільце залежності формування фінансового забезпечення соціального захисту від соціально-економічних показників (1996–2012 рр.)
 Джерело: Розрахунки автора

Таблиця 1. Результат кореляційно-регресійного аналізу впливу індикаторних ознак на видатки соціального захисту в Україні

Значення параметру:	Характеристика моделі:
коефіцієнт кореляції - 0,658	тіснота зв'язку - помірна
коефіцієнт детермінації – 0,434	мінливість функції на 43,4% визначається мінливістю вибраних факторів
Критерій Фішера (правостороння перевірка): $F_{\phi} = 1,91$; $F_{\kappa} = 3,33$	$F_{\phi} < F_{\kappa}$, нульова гіпотеза про відсутність зв'язку між показниками відкидається – модель адекватна реальності
Критерій Стьюдента: $t_{\phi} = 21,01$; $t_{\kappa} = 2,145$	$t_{\phi} > t_{\kappa}$, нульова гіпотеза про незначущість коефіцієнта регресії відкидається – він є статистично значимим
Критерій Дарбіна-Уотсона: $DW = 1,9744$	Автокореляція відсутня, якщо $1.5 < DW < 2.5$. У нашому випадку: $1.5 < 1,98 < 2.5$
Рівняння регресії: $Y = -175260.6 + 0.68X_1 + 11.64X_2 + 0.35X_3 + 48.11X_4$	

Джерело: Розраховано автором

Таким чином основними напрями з поліпшення фінансового забезпечення соціального захисту населення, на нашу думку, повинні бути зосереджені у сферах, які характеризують індикаторні ознаки: ринок праці, державні фінанси, розвиток системи недержавного соціального страхування. Водночас не слід забувати і про поліпшення інших соціально-економічних показників, які прямо чи опосередковано впливають як на індикаторні ознаки так і не результативну ознаку.

Література: 1. Баранник Л. Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України: проблеми становлення та перспективи розвитку : монографія. – Дніпропетровськ : Дніпропетр. держ. фін. академія, 2012. – 496 с 2. Тропіна В. Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В. Б. Тропіна. – К. : НДФІ, 2008. – 368 с. 3. Маліновська О.Я. Організаційно-правове регламентування фінансового забезпечення соціального захисту населення України / О. Я. Маліновська, Р.О. Рудзінська // Економічний часопис-XXI. – 2014. – No 1–2(2). – С. 28–31. 4. Cichon M. Financing social protection. Quantitative Methods in Social Protection / M. Cichon, W. Scholz, A. van de Meerendonk, K. Hagemeyer, F. Bertranou, P. Plamondon. – Geneva, International Labour Office/International Social Security Association, 2004. – 663 p. 5. Commander, S. J. The Causes of Government and the Consequences for Growth and Well-Being / Commander, S. J., Davoodi, H. R. & Lee, U. J. – The World Bank. Policy Research Paper №1785, 1997. – 71 p.

Кербікова А.С.,
старший викладач кафедри економіки
промисловості,

Хитько М.М.,
асистент кафедри економіки
промисловості,
*Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ, Україна*

АНАЛІЗ ПРИРОДНОГО ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Демографічна криза, яка має сьогодні місце в Україні, спричинена соціально-економічними чинниками, зумовленими в свою чергу трансформаційними процесами в економіці держави. Для виходу з існуючої демографічної кризи вкрай необхідні швидкі та зважені управлінські рішення, які ґрунтувались б на детальному аналізі широкого спектру показників, що відображають демографічну ситуацію. Статистичне вивчення природного відтворення населення дає можливість глибоко проаналізувати дану проблему і на основі потужного інструментарію встановити визначальні фактори, що зумовлюють зниження народжуваності та зростання смертності, а також виявити тенденції на майбутнє з урахуванням різних умов соціально-економічного розвитку країни.

Процес зміни чисельності та статеві-вікового складу населення, як наслідок зміни його кількості шляхом народжуваності і смертності, а також впливу функціону-

вання інституту сім'ї (шлюбність і розлучуваність) і соціально-економічне становище у суспільстві викладено у наукових і навчально-методичних працях С.С.Герасименка, А.М. Єріної, Г.І. Купалової, Р.М. Моторіна, М.Ф. Тимчука, В.Г. Швеця.

Відтворення населення – це безперервне його оновлення за рахунок появи одних життів і зникнення інших. Ця заміна поколінь людей лежить в основі природного руху населення.

У суспільному відтворенні населення, як наголошує І. М. Прибиткова, населення виступає водночас як продуктивна та як споживча сила, впливаючи на співвідношення фонду споживання й фонду нагромадження в національному доході. Чисельність і динаміка населення, його головних вікових груп (у допрацездатному, працездатному й післяпрацездатному віці) впливають на абсолютну величину й структуру фондів споживання й нагромадження.

Природний рух - процес зміни чисельності та складу населення внаслідок його відтворення.

Об'єктом дослідження природного руху є такі статистичні сукупності: чисельність померлих, чисельність народжених, число зареєстрованих шлюбів та розлучень, а також чисельність усього населення та окремих його контингентів (дітородний контингент жінок, шлюбоздатне населення). При вивченні народжуваності крім народжених ураховуються ще дві сукупності: матерів та випадків народжень.

Екстенсивний аналіз передбачає визначення абсолютних розмірів природного приросту та його складових, а саме: чисельності померлих, народжених за період (як правило, за один рік); чисельності зареєстрованих шлюбів та розлучень. Зазначені абсолютні показники подаються як у цілому по країні, так і за окремими регіонами (областями, демографічними зонами) і видами поселення (міське, сільське). Вони наводяться також окремо за кожною статтю та віковою групою.

Таблиця 1. Основні демографічні показники України

Назва показника	Роки		
	2005	2010	2014
Чисельність наявного населення на кінець року (тис. осіб)	46929,5	45778,5	42928,9
Природний приріст, скорочення (-) населення (осіб)	-355875	-200546	-166774
Кількість народжених (осіб)	426086	497689	465893
Кількість померлих (осіб),	781961	698235	632667
Загальний коефіцієнт природного приросту, скорочення (-) населення (на 1000 осіб)	- 7,6	- 4,4	-3,9
Загальний коефіцієнт народжуваності (на 1000 осіб)	9,0	10,8	10,8
Загальний коефіцієнт смертності (на 1000 осіб)	16,6	15,2	14,7

Дані таблиці 1 свідчать про те, що чисельність населення України щорічно зменшувалась, досягнувши на кінець 2014 року 42928,9 тис. особи. Абсолютні та відносні показники розміру природного приросту мають від'ємне значення щороку з 2005 по 2014, що свідчить про скорочення відтворення населення у ці роки.

За даними Держкомстату на 1 січня 2015 року представлена статистична інформація найбільшої чисельності наявного населення по регіонах України (рис. 1).

В останній чверті ХХ ст. та на початку ХХІ ст. в Україні різко скоротився природний приріст і країна отримала звужене відтворення населення (низький рівень народжуваності, значно вища смертність, від'ємний природний приріст).

Упродовж 2014р. чисельність населення області скоротилася на 15,9 тис. та за станом на 1 січня 2015р. становила 3277 тис. осіб. Основним чинником, який призвів до зменшення кількості жителів області, було природне скорочення населення – результат перевищення числа померлих над кількістю народжених.

Усього у минулому році на Дніпропетровщині народилося 36,5 тис. немовлят, у тому числі 18,7 тис. хлопчиків та 17,8 тис. дівчаток. Тобто на кожні 100 народжені у 2014 році дівчинки приходилось 105 хлопчиків. Показник народжуваності збільшився з 10,9 у 2013р. до 11,1 народжених на 1000 жителів у 2014 р.

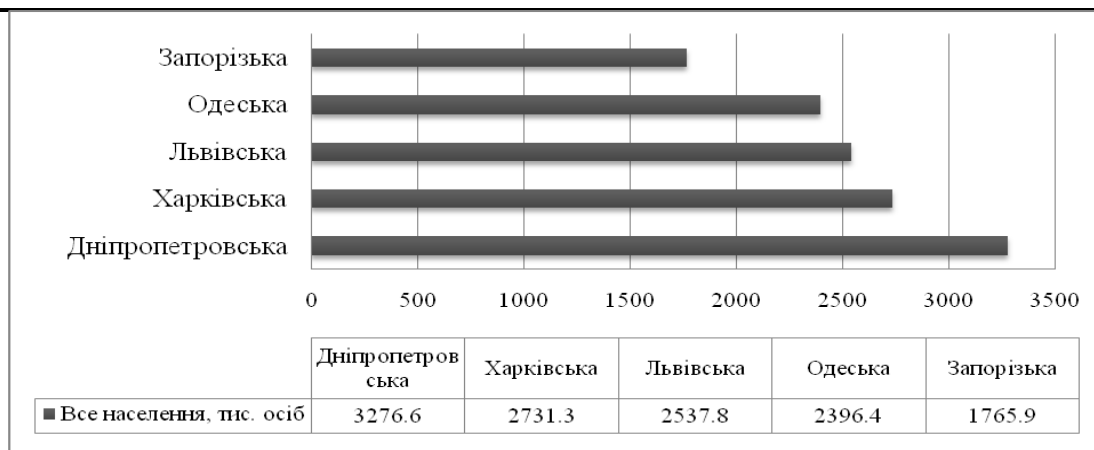


Рис. 1. Чисельність наявного населення за регіонами України на 1 січня 2015 року

На динаміку кількості народжених впливають як інтенсивність дітороджування, так і структурні зміни у статевому-віковому складі населення. Найбільш активною дітородною групою є жінки віком 25 - 29 років. Саме на них припадає майже третина загальної кількості народжених. Середній вік матерів, які народжували дитину торік, дорівнює 27,7 року, а жінок, що народили вперше – 25,1 року. Триває тенденція до зменшення питомої ваги перших народжених дітей та збільшення – других. Зокрема, у 2001р. частка первістків у загальній кількості народжених становила 64,3%, у 2014р. – 48%, других – відповідно 27,9% і 37,5%.

Література: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Демографічний щорічник «Населення України за 2014 рік». - Київ, Державна служба статистики України, 2015. – 465с. 3. Довбня С.Б., Гулик Т.В., Кербікова А.С. Регіональна економіка / Під редакцією д-ра екон. наук, проф. Довбні С.Б. – Д.: Баланс-Клуб, 2011. – 370 с. 4. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки [Текст] : монографія / [Лібанова Е. М., Макарова О. В., Курило І. О. та ін.] ; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с. 5. Прибиткова І. М. основи демографії: посібник для студентів гуманітарних та суспільних факультетів вищих навчальних закладах – К.: «Артек», 1995. – 256с. 6. Статистика: підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка. -2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2000. – 467 с. 7. Статистичний збірник «Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року». - Київ, Державна служба статистики України, 2015. - 110с. 8. Статистичний збірник «Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2015 року» - Київ, Державна служба статистики України, 2015. – 348с.

Горященко Ю.Г.
кандидат
економічних наук,
доцент

Ануфрієва А.Ю.
студентка 4 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

Стороженко І.А.
студентка 4 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

*Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ, Україна*

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

«Проблематика соціального захисту населення в Україні за останні два десятиріччя стала однією з тих, що найбільш часто фігурує у вітчизняних офіційних документах, наукових публікаціях і громадських дискусіях. І це не випадково. В Україні щороку збільшується чисельність людей, яким надаються послуги системи

соціального захисту населення через недостатність власних доходів для нормального життя. У 2014 р., внаслідок військових дій на території України, до цієї категорії громадян долучилися військові, бійці-добровольці учасники АТО, біженці й переселенці» [1, с. 148].

Найбільш відомими вченими-економістами, котрі досліджували проблеми соціального захисту населення в Україні є Д. Богиня, Н. Болотіна, Н. Борецька, С. Вегера, С. Гончарова, І. Гнибіденко.

Мета дослідження полягає в оцінці стану соціального захисту населення України.

Соціальний захист – необхідний елемент функціонування будь-якої достатньо розвиненої держави. Сама система соціального захисту в широкому сенсі – це система правових, соціально-економічних і політичних гарантій, що надають умови для забезпечення засобів існування:

1) працездатним громадянам – за рахунок особистого трудового вкладу, економічної самостійності та підприємництва;

2) соціально вразливим верствам – за рахунок держави, але не нижче встановленого законом прожиткового мінімуму.

Джерелами фінансування послуг соціального захисту та соціального забезпечення, відповідно до Бюджетного кодексу України, є державний та місцевий бюджети. До видатків соціального спрямування належать видатки на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення [4].

Відповідно до даних Державної служби статистики, видатки соціального спрямування зведеного бюджету на початку 2013 р. становили 325,8 млрд. грн., що більше аналогічного показника попереднього року на 26,9%. Частка видатків на соціально-культурну сферу в зведеному бюджеті становила в 2013 р. 64,4%, зокрема, частка видатків на освіту – 20,9%, охорону здоров'я – 12,2%, соціальний захист і соціальне забезпечення – 28,6%. В період 2011–2013 рр. частка видатків зведеного бюджету соціального спрямування мала тенденцію до зростання. Частка видатків соціального спрямування в державному бюджеті склала 93,2% станом на 2013 р., що більше відповідного показника 2012 р. на 0,5 відсоткових пункти [3].

За даними Пенсійного фонду України середній розмір пенсії разом з цільовою грошовою допомогою станом на 1 січня 2014 року становив 1526,09 грн., що на 3,8% більше від розміру середньої пенсії станом на 1 січня 2013 року, а на 1 жовтня 2014 року – 1549,42 грн., що на 1,5 % більше від розміру середньої пенсії станом на 1 січня 2014 року.

За даними Міністерства соціальної політики України рівень бідності за відносним критерієм (75 % медіанних сукупних витрат населення) за I квартал 2014 року становив 25,6 % (I квартал 2013 року – 25,6 %); рівень бідності за відносним критерієм крайньої бідності за I квартал 2014 року склав 12,2 % (I квартал 2013 року – 12,7 %); рівень бідності за абсолютним критерієм (доходи нижче прожиткового мінімуму) знизився і склав 12,9 % (I квартал 2013 року – 13,9 %); рівень бідності серед працюючих становив 20,5 % (I квартал 2013 року – 20,6 %); рівень бідності серед дітей до 18 років склав 32,8 % (I квартал 2013 року – 32,6 %). Отже, рівень бідності населення майже не змінився у 2014 році порівняно з 2013 роком, а це свідчить про те, що не відбувається ніяких зрушень у реформуванні системи соціального захисту в Україні.

Проведений аналіз дозволяє надати пропозиції щодо стабілізації системи соціального захисту в Україні: впровадження нових шляхів та методів, котрі без додаткових затрат коштів, матеріальних засобів дозволять працювати більш результативно на користь тих, хто потребує соціального захисту. Такими напрямками є: перехід від надання пілг та дотацій до адресної допомоги, удосконалення законодавства у соціальній сфері, скоротити перелік неефективних соціальних виплат, зменшити монополізація держави на ринку соціальних послуг. Реформування системи соціального захисту допоможе зменшити видатки державного бюджету та покращить добробут незахищених верств населення.

Література: 1. Баранник Л.Б. Фінансовий аспект соціального захисту населення в надзвичайних ситуаціях / Л. Б. Баранник, Т. М. Черкавська // Екон. вісн. нац. гірничого ун-ту. – 2014. – № 4. – С. 148-154. 2. Кошин Р. Реформування системи соціального захисту в Україні / [Електронний ресурс] / Р. Кошин // Науковий блог Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2015/reformuvannya-systemy-sotsialnoho-zahystu-v-ukrajini> / 3. Крамаренко Я.В. Аналіз соціального захисту населення України / Я. В. Крамаренко // Управління розвитком. – 2013. – № 22. – С. 85-87. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/Uproz_2013_22_36.pdf. 4. Кудінова М.М. Проблеми фінансування соціального захисту населення в Україні/ М.М. Кудінова, В.В. Варук // Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – № 8. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/97.pdf>.

Беновська Л.Я.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»,
м. Львів, Україна

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ СЕРЕДНЬОЮ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Актуальність питання реформування освітньої галузі України в напрямі децентралізації управління підвищилась у зв'язку з проведенням децентралізації владних повноважень та перерозподілу функцій та повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування. Проводячи децентралізацію в Україні слід пам'ятати, що децентралізація в освіті – це насамперед децентралізація проблем, можливість їх виконувати на місцевому рівні.

Ціллю дослідження є визначення основних проблем децентралізації освіти та пошуку напрямів реформування освітньої галузі.

Проблеми управління освітньою галуззю в Україні можна групувати в проблеми організаційного характеру, проблеми фінансування та проблеми якості освітніх послуг. Проблеми організаційного характеру пов'язані з неефективною системою управління, що проявляється через відсутність чіткого розподілу повноважень і відповідальності між органами управління різних рівнів, дублювання повноважень, надмірну централізацію. Незадовільне фінансування освіти проявляється в неефективному використанні бюджетних коштів, фінансуванні не самої освіти, а закладів освіти. Проблеми низької якості освітніх послуг – це бюрократичне втручання у зміст освіти, обмеження педагогів у праві вибору методичного забезпечення тощо.

Через децентралізацію управління освітньою галуззю пройшли більшість країн ЄС. Тому вивчення зарубіжного досвіду з цих питань є важливим елементом реформування сфери освіти. У таких децентралізованих країнах як Німеччина, Англія мають місце дерегуляційні процеси, спрямовані на подолання забюрократизованості в управлінні шкільною освітою, у Швеції місцеві органи управління освітою отримали значні повноваження в управлінні фінансами, педагогічним персоналом. Системне регулювання освітньої галузі тут здійснювалось в трьох напрямках – децентралізація, цілезорієнтований та стандартзорієнтований розвиток.

Важливим для нас є вивчення Польського досвіду. Досягнення польської освіти співіснують з глибокою децентралізацією управління системою освіти. Дошкільна та повна середня освіта знаходяться в компетенції органів місцевого самоврядування, зокрема початкова та молодша середня школа знаходиться у віддані гмін, а вищі середні школи, навчання в яких є не обов'язковим, але які відвідує переважна більшість дітей у віці 16-20 років, знаходяться під управлінням повітів. У Польщі фінансова відповідальність місцевих органів влади стимулювала їх провести раціоналізацію шкільної мережі та послабили тягар боргів, які накопичились, коли фінансування

було у компетенції уряду. Основним джерелом фінансування освіти у Польщі є загальні субвенції з державного бюджету. Органи місцевої влади приймають рішення щодо суми загальних витрат на освіту та її розподілу, з урахуванням власних доходів. Також вони встановлюють правила оплати праці вчителів [1].

В Україні почато вирішення проблеми децентралізації управління освітою на законодавчому рівні. Зокрема, у проекті нового закону «Про освіту» запропоновано вагомі кроки в цьому напрямі а саме: запровадження нових принципів управління: чітке розмежування повноважень органів управління освітою різних рівнів, відокремлення здійснення контролю від безпосереднього керівництва, автономія закладів освіти, забезпечення якості освіти, а також прозорість та підзвітність - як органів управління освітою, так і закладів освіти [2].

Передбачається, що Міністерство освіти і науки здійснюватиме стратегічне управління системою освіти через її аналіз, планування змін і їх впровадження. Також МОН визначатиме зміст освіти, порядок контролю якості, проводитиме перевірки, при цьому контролюючи роботу органів управління освітою, але не закладів освіти. Однією з функцій МОН є визначення механізмів розподілу та розподіл державного фінансування загальної середньої, професійної та вищої освіти.

Контролюючі функції виконуватиме Державна інспекція з питань освіти, яка надаватиме органам управління освітою свої висновки.

Органи місцевого самоврядування виступатимуть засновниками закладів освіти. На рівні області формуватиметься мережа закладів професійної освіти та розроблятиметься схема мережі закладів профільної старшої школи. На рівні району та міст обласного значення буде сформована мережа базових шкіл. Заклади початкової та дошкільної освіти засновуватимуться сільськими, селищними радами та радами міст районного підпорядкування.

Децентралізацію освіти в Україні слід проводити на наступних засадах:

- Метою змін має стати не лише економія фінансових ресурсів а висока якість освітніх послуг як для платників податків так і для замовників цих послуг. Тому необхідно відмовитись від принципу фінансування закладів освіти, тобто утримування закладів освіти, а перейти до фінансування якісної освіти учнів.

- Не слід очікувати миттєвого ефекту від проведених заходів децентралізації, так як це процес тривалий. Зокрема оптимізація шкіл в перші роки може не дати ефекту, бо одночасно з її проведенням, необхідно вкладати кошти в ремонт доріг, придбання та ремонт шкільних автобусів, компенсаційні виплати вчителям тощо.

- Заходи проведення децентралізації в освіті повинні проводитись в загальному контексті реформи децентралізації. Зокрема закони про зміну територіального устрою та реформу місцевого самоврядування повинні стати основою для законів у окремих галузях.

- Необхідність комплексного підходу, а саме зміни у шкільній освіті необхідно розглядати в системі з дошкільною, позашкільною, професійною освітою. Лише висока якість на усіх трьох сегментах забезпечуватиме високий рівень університетської освіти.

- Необхідно враховувати загрози, що несе децентралізація, а саме: а) Можливість виникнення невідповідності між перерозподіленими функціями та повноваженнями органів управління різних рівнів та їх фінансовим забезпеченням. Тому, спускаючи повноваження до суб'єктів базового рівня необхідно враховувати рівень їх власних доходів; б) Виникнення супротиву громади в процесі проведення оптимізації мережі. Тут, доцільно було б використати польський досвід, де вчителі стали промоутерами змін на локальному рівні під час адміністративної та освітньої реформ.

Література: 1. Система освіти Польщі: інформаційна довідка <http://www.ponif.org.ua/index.php?topic=778> 2. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про освіту". – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=52763.

Міщенко Д.А.
доктор наук з державного
управління, професор кафедри фінансів

Шелудько В.В.
студентка 5 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»
*Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Актуальність теми полягає у тому, що система державного контролю за використанням бюджетних коштів в Україні потребує суттєвого удосконалення, оскільки вона повинна забезпечувати ефективне управління державними фінансами та зменшення зловживань у бюджетній сфері. Ситуація, що склалася сьогодні в даній галузі, свідчить про зовсім інший стан справ. Тому слід дослідити існуючу систему державного контролю за використанням бюджетних коштів, особливу увагу при цьому слід приділити контролюючим суб'єктам, оскільки саме від їх діяльності значною мірою залежить стан фінансово-бюджетної дисципліни в державі.

Метою дослідження є визначення основних шляхів удосконалення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів в Україні.

Державний фінансовий контроль – одна з найважливіших функцій держави.

У широкому розумінні державний фінансовий контроль – це встановлена законодавством діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування з виявлення та попередження:

- помилок і зловживань в управлінні державними грошовими і іншими матеріальними ресурсами, а також контроль за використанням у господарській діяльності об'єктів державної власності;
- порушення фінансово-господарського, зокрема бюджетного законодавства;
- вад в організації системи управління фінансово-господарською діяльністю державних органів, підприємств та організацій.

Призначення державного фінансового контролю полягає у реалізації фінансової політики держави та створенні умов для фінансової стабілізації.

Підвищення ефективності використання державних фінансів, яке має на сьогодні вирішальне значення для економічного розвитку України та суспільного добробуту, можливо досягти, зокрема, шляхом системного вдосконалення діяльності органів державного і муніципального сектору, підвищення рівня культури державного управління [1].

Важливим інструментом державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань та зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних з діяльністю органів державного і муніципального сектору, є державний внутрішній фінансовий контроль. Ефективний державний внутрішній фінансовий контроль сприяє державному управлінню в разі зміни середовища, потреб та пріоритетів суспільства і держави. У зв'язку з цим з метою вдосконалення системи державного управління, впровадження нових технологічних досягнень з урахуванням програмних змін необхідно постійно проводити оцінку державного внутрішнього фінансового контролю для приведення його у відповідність з потребами сьогодення [2].

Система державного внутрішнього фінансового контролю ставить за мету гарантувати відповідність системи фінансового менеджменту та контролю, а також внутрішнього аудиту правовим вимогам, принципам фінансового менеджменту, прозорості, економності, ефективності та результативності.

Питання цілісності системи державного фінансового контролю частково врегульовано окремими законами та підзаконними нормативно-правовими актами, де визначено контрольні повноваження і процедури лише для деяких міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, однією з функцій яких є контроль за фінансово-господарською діяльністю інших органів державного і комунального

сектору, що не належать до сфери їх управління.

Разом з тим у вітчизняному правовому полі існує невизначеність щодо трактування понять "зовнішній контроль" і "внутрішній контроль". Відповідно до базових документів Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI), поняття "зовнішній контроль" передбачає виключно діяльність вищого органу фінансового контролю в системі державних органів з будь-якого контролю, який є зовнішнім стосовно системи органів виконавчої влади, оскільки зазначений орган не належить до такої системи. Інші органи державної влади, які здійснюють контрольні функції, згідно із зазначеними базовими документами належать до системи внутрішнього контролю [3].

На сьогодні система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні лише частково враховує основні принципи систем державного внутрішнього фінансового контролю у країнах ЄС. Складовими зазначених систем у країнах ЄС є фінансове управління і контроль, внутрішній аудит та їх гармонізація на центральному рівні.

В Україні не створено правового і методологічного забезпечення функціонування служб децентралізованого внутрішнього аудиту в органах державного і комунального сектору. Фактично в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади функціонують контрольні-ревізійні підрозділи, але їх діяльність не може ототожнюватися з проведенням внутрішнього аудиту згідно з нормами і правилами ЄС [4].

Система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні не має достатнього наукового, інформаційно-технічного та кадрового забезпечення в частині впровадження в практику сучасного вітчизняного та зарубіжного досвіду, розроблення та реалізації новітніх інформаційно-програмних проектів, задоволення потреб у підготовці кадрів та підвищенні їх кваліфікації. З метою усунення недоліків у функціонуванні системи державного внутрішнього фінансового контролю необхідно змінити пріоритети та запровадити її сучасну модель.

Підвищення ефективності державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів може бути забезпечене за рахунок: подальшого удосконалення застосування програмно-цільового методу в процесі складання, виконання та оцінки бюджетів усіх рівнів; підвищення рівня технологій визначення пріоритетів бюджетних програм та підходів до аналізу ефективності видатків бюджету; спрямування наявних фінансових ресурсів під конкретні програми, що дасть можливість ефективного використання бюджетних коштів; обов'язкового забезпечення незалежної комплексної експертної оцінки кінцевих результатів виконання бюджетних програм та відповідальності за порушення термінів виконання, недосягнення визначених показників, нераціонального використання бюджетних коштів; проведення ефективного контролю за використанням бюджетних коштів; підвищення відповідальності за реалізацію державних цільових програм з боку головних розпорядників бюджетних коштів та посилення контролю за виконанням програм в частині їх забезпечення бюджетними коштами.

Література: 1. Гордієнко В.О. Впровадження програмно-цільових методів при управлінні місцевими бюджетами [Текст] / В. О. Гордієнко // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С.29-31. 2. Іванова І.М. Державний фінансовий контроль : Парадигми розвитку: [монографія] / І.М. Іванова. – К. : Академвидав, 2010. – 168 с. 3. Піхоцький В. Ф. Державний фінансовий контроль як дієвий метод управління фінансами / В. Ф. Піхоцький // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – № 17. – С. 49–57. 4. Чугунов І. Я. Концептуальні засади розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю України / І. Я. Чугунов, Ю. М. Футоранська // Наукові праці НДФІ. – 2010. – Вип. 1(50). – С. 15–23.



МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТАНУ СУСПІЛЬНОГО ТА ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗДОРОВ'Я

В наш час особливо актуальним є вивчення міграції як фактору стану індивідуального і суспільного здоров'я, яка в останні роки набула нечуваних масштабів. Достатньо зазначити, що у Європі офіційно заявили про те, що біля її кордонів у липні 2015 року зібралася рекордна кількість мігрантів - 107,5 тисяч людей, які прагнуть потрапити в країни ЄС [1]. У зв'язку з цим в засобах масової інформації повідомляється, що Швеція повертає прикордонний контроль через мігрантів, в Угорщині задумалися про оголошення «стану кризи» через мігрантів, угорська армія почала антимигрантські навчання, Словенія почала будівництво паркану на кордоні з Хорватією, Фінляндія пригрозила призупинити прийом біженців за квотами ЄС, Британія запустить в Євротунель псів для відлякування мігрантів, а Президент Польщі занепокоєний можливими епідеміями від близькосхідних біженців.

Мігранти – носії різних культур, які проживали в різних регіонах, кардинально відмінних один від одного, де панують специфічні для конкретних умов захворювання. Саме тому в наш час міграція перетворюється в фактор-детермінант суспільного та індивідуального здоров'я. Проблематика, пов'язана з окресленим питанням особливо актуальна для України. Адже, за різними оцінками приблизно 7 млн. українців працюють за межами країни. Одночасно, згідно з даними, представленими в засобах масової інформації, майже така сама кількість іммігрантів проживає і працює в Україні. Сказане засвідчує, що тема цієї публікації важлива, актуальна і своєчасна.

Метою публікації є окреслення особливостей впливу міграції на стан індивідуального та суспільного здоров'я.

На здоров'я мігрантів дедалі більше звертають увагу науковці, уряди країн, громадські організації, засоби масової інформації, пересічні громадяни та й, зрештою, самі мігранти. В результаті, в світовій спільноті сформувалися стереотипи відношень окремих верств населення до здоров'я мігрантів. Оцінка таких стереотипів дає змогу оцінити вплив міграції на стан індивідуального та суспільного здоров'я [6]. Розглянемо їх детальніше.

1. Відношення мігрантів до власного здоров'я. За відношенням до власного здоров'я мігрантів можна поділити на три групи, а саме: ті, які впевнені, що вони здорові, зможуть активно працювати і поліпшувати свій достаток; ті, котрі знають наскільки вони хворі, але, голодуючи і перебуваючи за межею бідності у власній країні, сподіваються, що на чужині зможуть краще харчуватися і одужати; і ті, які ніколи не задумувалися на станом свого здоров'я, оскільки на першому місці – меркантильні інтереси. Але, до якої з груп мігранти не відносилися б, вони на перших порах після переїзду завдають серйозного удару своєму здоров'ю, у зв'язку із стресом, акліматизацією, проблемами працевлаштування внаслідок переїзду на нове місце проживання. Згідно з нашими обстеженнями, приблизно 12% - 15% мігрантів повертаються на батьківщину достроково із заробітків з інших країн через суттєве погіршення здоров'я на чужині та складністю отримати належну медичну допомогу.

Разом з тим встановлено, що серед мігрантів із бідних країн у середньому в 15 разів зріс дохід. Це дало змогу мігрантам не тільки допомогти удвічі більшій кількості близьких і рідних отримати освіту порівняно з родинами співвітчизників, але й в 16 разів знизити дитячу смертність та суттєво поліпшити власне здоров'я [3].

Зазначимо, що найбільшої шкоди як індивідуальному здоров'ю, так і суспільному здоров'ю країн, в які вони іммігрують, завдають мігранти другої і третьої груп. Адже, людина, яка нехтує своїм здоров'ям ніколи не задумується про здоров'я ближнього. В країнах, котрі приймають іммігрантів, активізуються сегрегаційні процеси, які

проявляються виникненням і розростанням бідних кварталів, що характеризуються не тільки поганим станом систем водопостачання, каналізації та збирання сміття, але представляють собою чужорідні етнічні утворення з іншою культурою і менталітетом мешканців. У таких кварталах активно розвиваються соціальні хвороби (туберкульоз, СНІД, алкоголізм, наркоманія), які з часом поширюються серед корінного населення.

З іншого боку, іммігранти, які частіше контактують з хворими, доглядаючи корінних жителів, а також працюють на робочих місцях з підвищеним ризиком для здоров'я, на які, практично, не претендують корінні жителі, мають шанси вдвічі частіше хворіти та й нещасні випадки на роботі трапляються з ними вдвічі частіше, ніж з місцевими жителями.

Але, найчастіше піддають себе ризику захворіти нелегальні мігранти. Адже, нелегальна міграція, яка часто пов'язана з такими явищами, як міжнародна злочинність, торгівля наркотиками та людьми, зумовлює підвищений рівень деприваційності нелегальних мігрантів до медичних послуг.

2. Відношення урядів країн, що приймають іммігрантів, до їх здоров'я. Усвідомлюючи, що країна понесе додаткові витрати, оскільки стан здоров'я іммігрантів може бути ймовірною загрозою суспільному здоров'ю чи безпеці, або такі іммігранти в значній мірі потребуватимуть медичного чи соціального обслуговування, уряди країн вимагають, щоб всі претенденти на імміграційні візи незалежно від віку проходили обов'язкове медичне обстеження, «з метою зменшення негативного впливу на здоров'я народонаселення» приймаючої країни [5]. Претенденти на візу мають сплатити усі кошти, пов'язані з медичним обстеженням. Генеральна конференція Міжнародної організації праці 1 червня 1955 року ухвалила прийняти ряд пропозицій стосовно захисту працівників-мігрантів у слаборозвинених країнах і територіях [4], зокрема, ухвалено вжити заходів для проведення безплатного медичного огляду працівників-мігрантів у разі їхнього від'їзду на роботу або на початку роботи, а також після закінчення роботи.

3. Відношення уряду України до емігрантів та іммігрантів. Для України проблема відтоку працездатного населення України за межі країни є довготривалою і складною. Але, лише у квітні 2003 р. Уповноваженим з прав людини була представлена Верховній Раді України спеціальна доповідь «Стан дотримання та захисту прав громадян України за кордоном».

В 2006 році на 39 сесії Комісії з народонаселення та розвитку Генеральний секретар ООН оприлюднив інформацію про те, що Україна посідає четверте місце в світі за кількістю міжнародних мігрантів. Більша частка з них – нелегали. В приймаючих країнах такій категорії мігрантів доводиться важко працювати в неналежних умовах, недоступною є і медична допомога, що значним чином підриває здоров'я працівника [5].

Одночасно активізувалася імміграція в Україну. Е.М.Лібанова вважає, що 10-15% мігрантів, людей з інших етносів, з іншою культурою, релігією, настановами, способом життя, традиціями, уявленнями про законність Україна зможе ще безболісно прийняти. Якщо їх більше, то це зумовить активізацію дії негативних факторів щодо адаптації іммігрантів в життєдіяльність українського етносу [2].

В сучасному надзвичайно мінливому світі саме проблеми здоров'я, які пов'язані із міграцією, є актуальними, оскільки спосіб і якість життя, мобільність та особливості зайнятості мігрантів впливають не тільки на їх стан здоров'я, але й на стан здоров'я корінного етносу країни, в який вони в силу тих чи інших причин влилися. Ось чому такі проблеми повинні перманентно перебувати в полі зору вчених різних царин знань, у тому числі й економічної, бо від стану суспільного здоров'я залежать не тільки витрати держави на систему охорони здоров'я, але й, у кінцевому рахунку, виробництво ВВП.

В наш час повинні активізуватися дослідження міграції як фактору індивідуального та суспільного здоров'я, оскільки від отриманих результатів і практичних дій на їх основі залежить не тільки здоров'я кожного мешканця України, але й збереження генофонду українського народу. Доцільно розробити спеціальний план дій, спрямований на поліпшення індивідуального і суспільного здоров'я України

на основі врахування сучасної медико-санітарної ситуації в світі. Потрібна активізація подальшої співпраці між ЄС та Україною у сфері охорони здоров'я.

Література: 1. Біля кордонів Європи зафіксована рекордна кількість мігрантів: новини від 18 серпня 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/society/2015/08/150818_europe_migrant_crisis_record_vs 2. Лібанова Е.М.: Україна втрачає чоловіків віком від 40 до 60 років / Інтерв'ю з Е.М.Лібановою записала Тетяна Катриченко. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://health.unian.net/ukr/detail/203235> 3. Мігранти з бідних країн у 15 разів збільшили свій дохід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imk.com.ua/ua/news/info/79324> 4. Рекомендація щодо працівників-мігрантів №151 / Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці 1965-1999. – Том II. – Міжнародне бюро праці. – Женева. 5. Ситікова Л. Виклики здоров'ю мігрантів / Леся Ситікова // Журнал Житомира. – 14.12.2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zhzh.info/publ/20-1-0-660>. 6. Шевчук Л.Т. Здоров'я трудових мігрантів: проблеми збереження, заходи поліпшення // Здоровий спосіб життя: Зб.наук. ст. Вип. 45 / Ред. доц. Ю.М. Панишко. – Львів, 2010. – С.45-49.

Марченко Н.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансової діяльності
суб'єктів господарювання та
державних установ

Чернігівський національний технологічний університет,

м. Чернігів, Україна

Голачова В.В.

студентка 5 курсу, напрямку
підготовки «Фінанси і кредит»

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Однією з основних проблем сучасного розвитку економіки нашої країни є безробіття, яке набуло масового характеру та становить велику загрозу для державного благополуччя. На даний момент проблему безробіття неможливо швидко вирішити, оскільки в Україні склалася важка політична та економічна ситуація. Основні проблеми безробіття пов'язані зі збільшенням шукачів роботи, зростанням тривалості безробіття, а також зі значними труднощами щодо працевлаштування соціально незахищених верств населення, які не мають можливості конкурувати на рівних на ринку праці, а тому потребують захисту з боку держави. Це питання є надзвичайно актуальним сьогодні і потребує приділення значної уваги з боку держави.

Вагомий внесок у дослідження проблем зайнятості й використання трудового потенціалу належить роботам відомих вітчизняних економістів: О. Амоші, А. Бабаскіній, С. Бандуру, Д. Богині, П. Василенко, В. Венедиктової, І. Гнибіденку, О. Грішнівій, М. Долішньому, І. Петровій, Г. Кондратьєвій, І. Кочумі, Е. Лібановій, О. Магницькій, О. Новіковій, В. Онікієнку, С. Пирожкову, Л. Яровій та іншим. Водночас, поки-що не запропоновано дієвого універсального механізму запобігання безробіттю в Україні та забезпечення ефективної зайнятості.

Мета - на основі аналізу основних тенденцій сучасного рівня безробіття в Україні розробити рекомендації щодо зниження рівня безробіття найбільш мобільного населення, тобто молоді.

Однією з найгостріших проблем вітчизняного ринку праці є загроза скорочення трудового потенціалу та рівня зайнятості. Фінансово-економічна криза в кінці 2008 року та важка політична і економічна ситуація в країні останні роки ще більше загострила цю проблему.

У зв'язку з важкою політичною та економічною ситуацією в Україні протягом 2014 року спостерігалось стрімке зростання рівня безробіття починаючи з другого кварталу. За методологією Міжнародної організації праці, в 2014 році порівняно з 2013 роком кількість безробітних в Україні зросла на 337,2 тис. осіб (тобто на 22,3%),

і становила 1,8 млн. осіб. Серед зазначених безробітних більше половини (54,6%) становили жінки, 42,8% – молодь у віці до 35 років. Водночас, реально рівень безробіття в країні значно відрізняється від офіційної цифри. Це пов'язано, в першу чергу, зі значним тіньовим ринком у країні.

Кількість економічно неактивного населення віком 15-70 років у 2014р. становила 12,0 млн., або більше третини всього населення цього віку. Кожен другий економічно неактивний був пенсіонером, кожен п'ятий – учнем (студентом) або виконував домашні обов'язки [1].

Із загальної кількості безробітних 1,8 млн. осіб, 76,4% раніше працювали, а решта – шукали роботу вперше та не мали досвіду роботи (в основному молодь, яка була непрацевлаштована після закінчення навчальних закладів віком 15–24 років – 67,3%, а молоді віком 25–29 років – 16,9%).

Більша частина (майже три чверті) безробітних в 2014 році шукали роботу самостійно (через особисті зв'язки – 37,7%, пресу – 13,7%, інтернет – 11,1%), а решта зверталась за допомогою до державної служби зайнятості.

Показник середньої тривалості безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років в 2014 році, порівняно 2013 роком, зменшився на один місяць та становив 5 місяців. Більша частина безробітних знаходили роботу через 1-3 місяці та 6-9 місяців після того, як втратили роботу.

В 2014 році у складі безробітних відбулося значне збільшення (на 7,2%) питомої ваги осіб, термін пошуку роботи яких складав до 3 місяців, при цьому частка довготривалих безробітних (12 місяців і більше) зменшилася на 8,7%. Більшість безробітних (97,5% від загальної кількості безробітного населення у віці 15-70 років) намагалися організувати власну справу. Найбільша середня тривалість пошуку роботи безробітними була в Полтавській області (8 місяців), а також Житомирській, Львівській областях та в місті Київ (по 7 місяців).

Максимальне значення рівня безробіття населення у віці 15–70 років спостерігалось у Житомирській та Полтавській областях (по 11,5%), а мінімальне – у місті Києві та Одеській області (по 6,7%). В Чернігівській області рівень безробіття в 2013 році складав 9,3%, а в 2014 році – 11,2%.

Основними причинами незайнятості безробітних віком 15-70 років в 2013-2014 роках було звільнення за власним бажанням та за згодою сторін (31,8%; для чоловіків – 31,1% від загальної кількості безробітних чоловіків; для жінок – 32,8% від загальної кількості безробітних жінок), з економічних причин (22,3%; для чоловіків – 20,6%; для жінок – 25%) та непрацевлаштування після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації (16,7%; для чоловіків – 16,1%; для жінок – 17,7%) [5].

В 2014 році більшість безробітного населення до втрати роботи працювало в таких галузях: у промисловості (21% від всіх безробітних); в оптовій і роздрібній торгівлі та ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (19,7%); у будівництві (14,6%; за рахунок чоловіків); в сільському, лісовому і рибному господарствах (13,6%) [4].

Найвищий рівень безробіття спостерігався серед молоді віком 15–24 роки (17% в 2013 році та 23,1% в 2014 році), а найнижчий – серед осіб віком 50–59 років (в 2013 році – 5,2%, в 2014 році – 6%) та віком 60-70 років (0% в 2013 році та 0,1% в 2014 році). Серед наймолодшої вікової групи даний показник зріс на 6,1%. При цьому в сільській місцевості таке зростання рівня безробіття серед осіб у віці 15–24 роки відбувалося майже удвічі швидше, ніж у міських поселеннях (у міських поселеннях – на 4,7%, у сільській місцевості – на 8,5%).

На даний момент найбільш актуальним є безробіття молоді, оскільки в останні роки рівень безробіття серед молоді дуже високий і щороку збільшується. Основними причинами зростання безробіття серед молоді в Україні є такі:

– значна частина випускників вищих навчальних закладів не має змоги повноцінно конкурувати з більш досвідченими претендентами на робоче місце, що є ще одним свідченням невідповідності рівня підготовки фахівців в Україні потребам виробництва;

– в першу чергу під скорочення потрапляють працівники з найменшим досвідом роботи, більшість з яких – молоді люди (хоча значна частина роботодавців при прийомі на роботу бажає бачити молодих фахівців, проте з обов'язковою вимогою, а саме – повинен бути мінімальний досвід роботи (рік і більше));

– значній частині молоді важко працевлаштуватися після проходження військової служби.

Особливо незацікавлені роботодавці у молодих жінках, оскільки ті, в перспективі, можуть претендувати на полегшені умови праці у зв'язку з вагітністю, частіше змушені перебувати на лікарняному через захворювання дитини, піти у відпустку по догляду за дитиною та ін.

Важка ситуація в сфері працевлаштування молоді потребує особливої уваги держави, оскільки дана категорія населення є найменш соціально захищеною, але найбільш активною та мобільною частиною суспільства. Незайнятість у молодому віці призводить не лише до втрати їх кваліфікації, але і посилює їх мотивацію щодо еміграції за кордон. Для зменшення рівня безробіття серед молоді в Україні необхідно передусім здійснити такі заходи:

- надавати пільги роботодавцям у разі влаштування молодого спеціаліста на перше робоче місце;
- створити портал пошуку роботи для студентів та випускників та створити молодіжну біржу праці;
- проводити тренінги, майстер-класи, ярмарки вакансій;
- створити різноманітні літні програми стажування та працевлаштування за профілем для студентів, а особливо для випускників вищих навчальних закладів, які є обов'язковими для проходження;
- сприяти роботодавцям у створенні різних програм стажування та проходження практики для молодих спеціалістів;
- розвивати різноманітні молодіжні проекти (наприклад, старт-апи) та залучати додаткові інвестиції у цей напрямок та ін.

Література: 1. Доповідь «Ринок праці» у 2014 році. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.zip
2. Доповідь «Заробітна плата та стан її виплати» у 2014 році. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/02/dop_zp2014.zip
3. Кочума І.Ю. Стан зайнятості та безробіття в Україні на сучасному етапі. - [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://fp.cibs.ck.ua/files/1103/11ki_yps.pdf
4. Статистичний збірник «Праця України», 2014 рік. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/07/zb_pu_14.zip
5. Статистичний збірник «Економічна активність населення України», 2014 рік. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/07/zb_ean_2014.zip
6. Ярова Л.Г., Аналіз рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/159.pdf>

Горященко Ю.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств

Ванічкіна М. О.
студентка 4 курсу напрямку
підготовки «Фінанси і кредит»

*Університет митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна*

АНАЛІЗ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЗА 2010 – 2014 РОКИ

Безробіття є одним із головних показників для визначення загального стану економіки та оцінки його ефективності. На сьогоднішній день воно стало однією з головних глобальних соціально-економічних проблем, яка досягла критичної межі на

фоні макроекономічної нестабільності. Зростання рівня безробіття створює цілий ряд проблем: збільшення рівня бідності, уповільнення темпів зростання економіки, скорочення виробництва, зниження життєвого рівня, посилення соціальної напруженості, збільшення соціальної диференціації та ін. Як наслідок, проблема безробіття в Україні дуже важливим і актуальним питанням і потребує великої уваги до себе.

Питання аналізу рівня безробіття населення України розглядалися у працях багатьох українських науковців, зокрема таких, як М. В. Вінічук, В. Галицький, І. Моцін, А. О. Вольська, І. М. Малиш.

Метою дослідження є аналіз сучасного рівня безробіття в Україні. Задачами є:

- виявлення основних причин, що впливають на безробіття;
- пошук шляхів поліпшення подолання незайнятості.

Безробіття – це соціально-економічне явище, пов'язане з перевищенням пропозиції робочої сили над попитом, стан зайнятості частини економічно активного населення [1, с. 261].

Рівень безробіття населення – основний індикатор економічної безпеки у соціальній сфері [2, с. 22]. Його визначають за методологією міжнародної організації праці (МОП) як співвідношення кількості безробітних віком 15 – 70 років до економічно активного населення зазначеного віку. За даними Державної служби статистики України рівень зареєстрованого безробіття в Україні в 2014 році становив 9,7% населення працездатного віку [3].

Через вплив різних фінансових та економічних чинників за останні чотири роки чисельність безробітного населення України істотно змінювалося. Згідно статистичних даних, в Україні кількість офіційно зареєстрованих безробітних у 2010 році знизилась на 173,2 тис. порівняно з попереднім роком. Алевже у 2011 році відбувався не надто стрімкий спад безробіття, бо показники кількості безробітних знизилися на 52 тис. осіб працездатного населення. Одними з причин такого незначного спаду є прийняття нового Податкову кодексу та нової пенсійної реформи, внаслідок чого велика кількість малих підприємств припинили своє існування. У 2013 році кількість безробітних зменшилась на 203,5 тис. осіб порівняно з 2010 роком. Але, внаслідок загострення політичної та економічної ситуації на Україні, закриття підприємств, масового скорочення робочих місць, кількість безробітних у 2014 році різко збільшується на 337,2 тис. осіб порівняно з попереднім роком. Також слід зазначити, що майже 98% безробітних шукали роботу або намагались почати власну справу [3].

Основні фактори, що зумовлюють виникнення безробіття: міграція робочої сили, спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу, структурні зрушення, важкі умови праці, нерегулярна чи взагалі відсутня виплата заробітної плати, обмежена кількість робочих місць, процеси приватизації та роздержавлення, впровадження нових технологій, що призводить до скорочення зайвої робочої сили, політика уряду і профспілок у сфері оплати праці та підвищення мінімального розміру заробітної плати, сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях економіки, зміни в демографічній структурі населення [4, с. 46], [1, с. 262].

Для подолання безробіття в Україні потрібно проводити певні заходи, такі як реалізація державної програми зайнятості, приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм, захист внутрішнього ринку праці, зростання рівня загальної освіти, підвищення кваліфікації, поліпшення умов праці, покращення системи державної служби зайнятості, дотації підприємствам за нове робоче місце при збереженні вже існуючих, дослідження ринку праці щодо актуальності різних спеціальностей та ін. [5, с. 129].

Отже, аналіз рівня безробіття населення України за 2010-2014 роки встановив, що за 2010-2013 рр. прослідковується спад рівня безробіття, але з 2014 року відбувається його стрімке збільшення, що є наслідком загострення політичної та економічної ситуації на Україні. Дана ситуація потребує негайного проведення певних заходів, які поліпшать ринок праці в Україні.

Література: 1. Машика Ю. В. Проблеми та рівень безробіття в Україні та країнах Європейського Союзу / Ю. В. Машика // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 260-264. 2. Вінічук М. В. Регулювання зайнятості населення як механізм забезпечення соціальної безпеки держави / М. В. Вінічук // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2013. – Вип. 1. – С. 21-33. 3. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 4. Малиш І. М. Оцінка загального стану ринку праці України / І. М. Малиш // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип.3. – С. 41-50. 5. Машика Ю. В. Стан та проблеми безробіття в Україні / Ю. В. Машика, О. І. Бобруйко // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 122-130.

Самодрин А.П.

доктор педагогічних наук, професор кафедри соціальної роботи і соціально-гуманітарних дисциплін, завідувач Лабораторії економіки освіти регіону,
*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля,
Кременчуцький інститут,
м. Кременчук, Україна*

ПРОБЛЕМА ФУНДАМЕНТАЛІЗАЦІЇ ОСВІТИ В ГУМАНІТАРНІЙ ШКОЛІ

Гуманітарний (франц. – *humanitaire* від лат. *humanitas* – людська природа, освіченість), відноситься до людства, суспільного буття і свідомості [5]. Гуманітаризація освіти – переорієнтація її з предметно-змістового принципу навчання основ наук на вивчення цілісної картини світу й насамперед світу культури і людини на засадах взаємодії індивідуальної свідомості з свідомістю людства [2]. Діяти культурно на рівні індивіда (за І. Кантом [3]) – значить в доказовий спосіб з опорою на особистість, що діє в культурному вимірі людства. Тож, як на нас, культурологію становить проекція історії людства на еволюцію природи. У свою чергу, гуманітарна освіта – синтез філософії і релігії – організація довгих гуманітарних хвиль, необхідних для проектування галузей усіх наук – є цементуючою основою фундаменту суспільного світогляду і особистих переконань, основою будь-якої методології, вступом до наукової галузі, опорою галузевої науки, здоровим глуздом сучасника. Без гуманітарної проекційної ланки освіти проектувати людину – зась!

Як відомо, у середині ХХ ст. розпочався процес переходу до ноосфери (В.І. Вернадський), цей перехідний період у біосфері триває і нині. Народи світу врешті «зупинилися», географічно закоренилися й змушені діяти в своїх екологічних межах – і саме це складає ті бар'єри, поверх яких зводиться освіта (рефлекс Мети) вслід за вірою.

Гіпотетично пересічна людина ХХІ с. усвідомлює все більше – де б я не мешкав, сучасний освітній маркетинг збудує для мене модель умов життя і виробить програму життєзабезпечення в обмін на мою життєву енергію (декларовано світовими організаціями) – синергію мислі і справи. Але маркетинг освіти в контексті тієї ж пересічної людини – поняття більш об'ємне, тут же «засумнівається»: а кому це вигідно, хто заплатить? І все залежить від того, де поставиться кома в тезі «казнить нельзя помиловать», ХТО саме той, хто скеровує тезу, слідкує за якістю мислі в світі – **система «вчитель»** (М.М. Мойсеєв, П.Г. Кузнецов – послідовники В.І. Вернадського).

Для розпізнавання нової педагогіки класична наука звільнила дорогу новим міждисциплінарним теоріям і принципам: синергетиці, інформатиці, системотехніці, самоорганізації і саморозвитку, нелінійним і стохастичним ефектам тощо. Проте до педагогічної практики їх залучено мало. Ось і маємо за фундамент те, що мали – гуманітаризуємо в кращому випадку школу (середню, вищу), а не освіту.

У передових країнах світу актуалізується проблема створення нових високих гуманітарних технологій на основі інтеграції гуманітарних і природничих областей знань. Ці технології мають ставати компенсаторами порушеної рівноваги природи людиною, орієнтованими на розв'язання проблем, пов'язаних із вирішенням моральних і етичних питань, що нині буквально нищать сучасне суспільство.

Розібратися в їх сутності українській молоді з опорою на елементарну пересічну інтуїцію практично неможливо.

А на черзі дня у світі – необхідність розроблення інших механізмів урегулювання спільного проживання, заснованих на кооперативному началі гуманітарної функції, що дозволить еластичність динамічних переходів від конфліктів до керованої конфронтації та кооперації в рамках природних лакун – регіонів, проблема управління дифузиею фізичної і економічної географії тощо.

З метою визначення стану дослідженості обраної проблеми у вище означеному контексті нами охоплено коло наукових праць (В.І. Вернадський, С.У. Гончаренко, І.А. Зязюн, В.Р. Ільченко, І. Кант, О.П. Ковальов, А.С. Макаренко, Ю.І. Мальований, М.М. Мойсеєв, Ф.Т. Моргун, П.Г. Кузнєцов, Г.С. Сковорода, М.Ф. Федоров, М.Г. Холодний, П. Тейяр де Шарден та багато ін.).

Мета даної публікації – донесення до педагогічного загалу думок автора, що уточнюють погляд на питання досконалості педагогічної дії, запровадження фундаменталізації освіти в світлі супроводу життєдіяльності особистості станом гуманітарної освіти.

Українській системі освіти в якості опори для розвитку фундаментальності освіти потрібен «на вчора» фундамент на основі ефективної педагогічної функції, яку ми уявляємо так: досконала педагогічна дія несе в собі процес прогресуючої активної адаптації людського інтелекту до космосу й при цьому катарсисно усуває із свідомості випадковість як невпізнаність зв'язків людини і світу, формує і вдосконалює апарат, з допомогою якого особистість добуває знання із природи – **сучасна гуманітарна освіта**.

1. Будь-який людський рух «кудиись» по суті є рухом «до себе». Ідея народу як нації так само важко ним шукане, як і дух – і думається, що національна ідея України – це ідея її духу як руху до самої себе насамперед – помітити свій лік, ікону. Ідея і дух – комплементарні по суті. Тому в синергії віри і освіти станом інтеграції інтелектуального потенціалу особистості – наша сила розвитку *a priori* ...

Шукане «дух» – вмістилище функції свідомості, що виникає в наслідок відображення дійсності (людини і Світу), сконцентроване в людині як засіб її навігації. Тому, щоб бути у гармонії зі Світом, слід бути насамперед у гармонії з самим собою, власною природою – трансцендентуючим суб'єктом, суб'єкт-суб'єктом, координатором власного розвитку.

2. Трансцендентальна свобода проявляється моральним обов'язком (виростає з антиномії: вона є і її немає – одночасно), ось тому безумовним в ідеалі для людини стає її світ (феномен), існуючий на засадах добродії (І. Кант).

Саме в трансцендентній фазі світосприйняття людини накопичується сила духу як нерозгорнутий простір-час: мрія, навіювання, мета; віра, надія, любов; істина, добро, краса. Уява, за І. Кантом, породжує час, з допомогою якого виникають логічні категорії. Уява допомагає створювати знання про світ, але не сам світ. Пізнання індивіда невичерпне, проте і піддатливе для маніпуляцій ззовні, коли бракує емпірики, волі і переконань.

Чомусь слово «Бог» ми (педагоги) навчилися говорити, забувши про його антонім «диявол» – діалектика! І поки розум не втамує ці сили збалансовано в самій людині, буде зле... Тож розпочинати рух в напрямі гуманітаризму освіти слід в особистості пізнанням і усвідомленням її малої батьківщини, довілля, регіону...

3. Ноосфера – останній із багатьох станів еволюції – стан нашого сьогодення, – віщав нам академік В.І. Вернадський [1, с. 241]. Утриматися в житті індивід зможе лише ухопившись особистісно за Космос... В іншому випадку – втрата координації і недолуге існування. Свідомість – результат еволюції, її витокі носять геологічне походження, особистісне втілення й колективне застосування: безпосереднє, опосередковане. Свідомість – основа культури і цивілізації. Найкоротший шлях до цивілізації – освіта.

Освіта ХХІ ст. на засадах соціприродної еволюції і суспільного інтелекту формує ідеальну діахронну детермінацію – образ цивілізації: потребує цивілізаційно-регіональних освітніх стандартів на засадах «заземлення». У цьому контексті далі

приємливо застосовувати відомий план І. Канта відносно того, як саме треба обробити поле чистої філософії: що я можу знати? (метафізика); що я повинен робити? (мораль); на що я мушу сподіватися? (релігія); і насамкінець, за цим слідує четверта задача – що таке людина? (антропологія).

4. Нині актуалізується проблема детермінації власного Я – становлення особистісно-о-Світнього базису – організація самоорганізації задля ноосферної культури. Одночасно, молоді фахівці, випускники всіляких вишів, філій вишів – філософи, економісти, юристи і навіть сучасні богослови – стають не цікавими для ліберального бізнесу, який налаштований переважно на короткі й середньострокові інвестиції і не збирається вкладати кошти ні в свого майбутнього студента, ні в доучування випускника. Єдиний спосіб віднайти вихід з цієї історичної спійманки – модернізувати зміст освіти української школи силами «нової» **гуманітарної інтегративної освіти на природознавчій основі.**

5. На часі – модернізація педагогічної освіти! Це змусило нас (2005 р.) сформулювати принцип додатковості-доповнювальності для педагогіки так: «будь-яка «нова педагогіка», що претендує на більш глибоке описання педагогічної реальності й на більш широке коло застосування, ніж «стара», повинна вмещувати «попередню» як граничний випадок». Маємо проблему – у широкому (спектрі) освіченості (суспільно-індивідуального наближення до мети) віднайти для особистості певний промінь – профільний канал особистісної творчої еволюції (особистісно-профільно-професійно-суспільно-космічно-орієнтований). Кібернетика учіння на цьому шляху – сутнісний елемент навчання. Фізична організація матерії і її кібернетична організація (антиентропійна), – це сторони дійсності, які не виключають, а взаємодоповнюють одна одну – на часі для нашої школи. Освіченість – світло в складі нашого духу, наш шлях в майбутнє, найвища ідея, збудована перетином «Людина–Світ» посередництвом душі. Освіченість тісно пов'язане з учінням, керує розумом на шляху Людини, яка оволоділа вищими поняттями, що визначають людське життя, пов'язане з природою і суспільством. Освічений – той, хто розуміє природу в собі і себе в Природі, для кого **моральне** ставлення до людини і суспільства є найголовнішим правилом Життя.

6. В цій справі філософія космізму прокладає дорогу педагогіці космізму (термін А.В. Хуторського). У час кризи душа завжди потребує нового (більшого) масштабу охоплення. Для Природи ж кризи не існує. Криза людини – невідповідність освіти. Проте віднайдуться такі особистості в минулій історії, які значно випередили свій час – ці мислителі, філософи і є нашими сучасниками з розвитку ідеї. Отже, ідея України – освіта як поклик синхронізувати Людину і Космос, українця і світ; виробництво синергії розвитку в напрямі інноваційного прогресу засобами інноваційної людини на засадах науки і культури. **Освіченість і громадянськість** становлять лейтмотив місії гуманітарної освіти.

На заключення. Ми мусимо надати ладу вищим і професійно-технічним школам, улаштувавши їх виробничу цілепокладаючу функцію в гуманітарні школи середньої освіти – отримаємо смислове начало фундаменталізації, зрозуміле для регіонального бізнесу. А той – запитає відповідну кафедру для свого розвитку, винайде з допомогою сім'ї та школи з народу «сродного труду» (Г.С. Сковорода [4]) учня-студента і, добудувавши себе гуманітарними смислами, ставатиме співучасником творення педагогічної дії, співучителем, сродником життя: піклувальником, меценатом, прибічником... Критерієм досконалості педагогічної дії (постійний розвиток змісту форми в умовах упізнаності цілеспрямованості життя) стає виховання властивості пізнавального розуму безпомилково передбачати початок, перебіг, кінець того чи іншого явища природи, передбачати наступність і подальшу протяжність подій, є прагненням – що сам цінуєш, мислиш, усвідомлюєш – передати.

Література: 1. Вернадский В. И. Научная мысль как планетарное явление; [кн. 1] / В. И. Вернадский. – М. : Наука, 1977. – 191 с. (Размышление натуралиста; соч. в 2-х кн.). 2. Гончаренко С. У. Гуманітаризація загальної середньої освіти : Проект концепції / С. У. Гончаренко, Ю. І. Мальований. – К. : АПН України, 1994. – 36 с. 3. Кант И. Собрание сочинений в 8 томах / Иммануил Кант. – Издательство: ЧОРО, 1994. 4. Сковорода Г. С. Твори; [у 2-х т.] /

Григорій Сковорода. – К. : АТ «Обереги», 1994. – Т. 1. – 528 с. – Т. 2. – 480 с. 5. Советский энциклопедический словарь (3-е изд.; гл. ред. А. М. Прохоров; ред. кол. М. С. Гиляров, А. А. Гусев, И. Л. Кнулянец, М. И. Кузнецов и др.). – М. : Сов. энциклопедия, 1984. – 1600 с., ил. 6. Я верю в силу свободной мысли... : Письма В.И. Вернадского И.И. Петрункевичу // Новый мир. – 1989. – № 12. – С. 204-221.

Мищенко Д.А.
доктор наук з державного
управління, професор кафедри фінансів

Соколенко О.С.
студент 5 курсу, напряму
підготовки «Фінанси і кредит»
*Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ, Україна*

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Актуальність теми обумовлюється тим, що фінансова безпека є однією з найважливіших складових національної економічної безпеки кожної держави, а питання забезпечення фінансової безпеки держави нерозривно пов'язане з сприянням економічному зростанню, скороченням зовнішнього та внутрішнього боргу країни, зменшенням рівня інфляції, скороченням обсягів тіньової економіки.

Мета дослідження полягає у визначенні основних напрямів забезпечення фінансової безпеки України на сучасному етапі розвитку.

Серед основних структурних елементів економічної безпеки України, можна виділити сировинно-ресурсну безпеку; енергетичну безпеку; фінансову безпеку; соціальну безпеку; інноваційно-технологічну безпеку; продовольчу безпеку; зовнішньоекономічну безпеку. Найбільш значний вплив на стан економічної безпеки має її головна складова – фінансова безпека, без забезпечення якої практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед державою.

Поняття фінансової безпеки так само широке, як, власне, і тлумачення фінансів як економічної категорії.

Фінансова безпека як дефініція розглядається під різними кутами, зокрема:

- з позицій ресурсно-функціонального підходу, фінансова безпека - захищеність фінансових інтересів суб'єкта на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення потреб і виконання відповідних зобов'язань;

- з погляду статичності, фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної і фондової систем, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи і економічне зростання;

- у контексті нормативно-правового регламентування фінансова безпека передбачає створення таких умов функціонування фінансової системи, за яких, поперше, фактично відсутня можливість спрямовувати фінансові потоки в незакріплені законодавчими нормативними актами сфери їх використання і, по-друге, до мінімуму знижена можливість зловживання фінансовими ресурсами.

Забезпечення фінансової безпеки держави базується на відповідному механізмі, який є системою організаційних та інституційно-правових заходів впливу, спрямованих на своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці держави [1].

Механізм забезпечення фінансової безпеки має реалізовуватися на основі розробки відповідних наукової теорії, концепції, стратегії і тактики, проведення адекватної фінансової політики, визначення об'єктів, наявності необхідних інститутів забезпечення безпеки (суб'єктів), визначення та конкретизації інтересів, систематизації загроз, застосування засобів, способів і методів забезпечення безпеки [2].

Без обґрунтованої концепції фінансової безпеки неможливо сподіватись на реалізацію ефективного соціально-економічного розвитку держави.

Механізм забезпечення фінансової безпеки включає такі елементи:

– об'єктивний і всебічний моніторинг економіки і фінансової сфери з метою виявлення і прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз інтересам об'єктів фінансової безпеки;

– розрахунок порогових гранично допустимих значень фінансових та соціально-економічних показників (індикаторів), перевищення яких може провокувати фінансову нестабільність і фінансову кризу;

– діяльність держави щодо виявлення і попередження внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці [3].

Сучасний економічний стан держави характеризується негативними наслідками фінансової кризи, а саме: падінням національного виробництва, зменшенням обсягів інвестицій, тінізацією економіки тощо. Потреби соціально-економічного розвитку суспільства, моніторинг та контроль за досягненням цілей фінансової безпеки, а також управління цим процесом на макрорівні вимагають визначення основних критеріїв та показників фінансової безпеки держави, які є основою для оцінки втрат від їх впливу [4].

Таким чином, з метою діагностики рівня фінансової безпеки для своєчасного виявлення загроз та подолання їх наслідків, постає потреба у розробці системного інструментарію, що дасть змогу вирішити дану проблему.

Серед основних напрямів забезпечення фінансової безпеки України на сучасному етапі можна виокремити:

- зменшення зовнішнього боргу шляхом скорочення фінансування дефіциту бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, підвищення ефективності управління державним та гарантованим державою боргом шляхом реалізації сучасної стратегії залучення позичкового капіталу;

- проведення бюджетних реформ на базі наукового обґрунтування та координації дій (розробки узгоджених концепцій), стратегії та тактики бюджетування), підвищення якості прогнозів макроекономічних показників, що використовуються в бюджетному плануванні;

- підвищення результативності бюджетних витрат за рахунок широкого застосування програмно-цільових засад діяльності, орієнтація бюджетної системи на досягнення конкретних результатів (за відповідними програмами розвитку);

- проведення зваженої політики бюджетування на базі розрахунку і прогнозування основних макроекономічних показників, реформування бюджетного процесу на всіх рівнях (державний, місцевий), збільшення результативності бюджетних витрат;

- поетапне скорочення бюджетного дефіциту;

- лібералізація грошово-кредитної політики, а не її одностороння спрямованість на мінімізацію інфляції;

- створення сприятливих умов для репатріації вивезеного капіталу, що сприятиме зменшенню нелегального відтоку капіталу за кордон;

- зниження рівня доларизації економіки, проведення політики щодо збільшення довіри до національної грошової одиниці;

- оптимізація структури й обсягу золотовалютних запасів країни для забезпечення стійкості фінансової системи;

- підвищення капіталізації та ліквідності організованого ринку цінних паперів;

- удосконалення інституційної структури ринку капіталів із метою диверсифікації ресурсної бази і стимулювання залучення заощаджень населення;

- сприяння концентрації страхового ринку та вдосконалення ліцензування діяльності страховиків.

Література: 1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О.І. Барановський. – К. : КНЕУ, 2004. – 759 с. 2. Борщ Л.М. Вимірювання та оцінка фінансової безпеки, методичні підходи / Л.М. Борщ //

Економіка ринкових відносин. – 2011. – № 8. – С. 123–130. 3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.disslib.org/upravlinnjaekonomichnojubezpekoju-pidpruyemnystva>. 4. Кириченко О.А. Теорія та практика економічної безпеки держави в умовах глобальної фінансової кризи / О.А. Кириченко, І.А. Белоусова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. - № 29. – С. 26-31.

Дем'янчук М.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і
моделювання ринкових відносин

Михайлова Д.С.

студентка 3 курсу напрямку
підготовки «Бухгалтерський облік»

*Коледж економіки та соціальної роботи
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова,
м. Одеса, Україна*

СОЦІАЛЬНА ВАРТІСТЬ БІЗНЕСУ ТА ЙОГО СОЦІАЛЬНА ЗНАЧИМІСТЬ

В сучасних умовах розвитку економіки все більша чисельність компаній, які працюють на споживчому ринку, приділяють увагу соціальній відповідальності як превентивному, невід'ємному маркетинговому інструменту в умовах посткризового розвитку вітчизняної економіки, призначеного для побудови довготривалих взаємовигідних відносин з клієнтами, метою яких є задоволення споживача та формування у нього «лояльності» по відношенню до компанії.

На даний час існує масив вітчизняної та закордонної інформації по соціальній відповідальності бізнесу, а саме праці Андрейченко Н., Афонова А., Амджадіна Л., Беляєва О., Бурковського І., Варналія З., Гришкіна В., Зайцева Ю., Колесникової А., Косової Т., Полікової Е., Садекова А., Селезньова В., Сизоненка В. та інших. У сучасній науковій літературі представлено ряд моделей соціальної відповідальності бізнесу, які відображають основні тенденції формування системи корпоративної соціальної відповідальності в компаніях різних країн. Однак у більшості випадків соціальну відповідальність пов'язують з лояльністю споживачів, з впровадженням екологічних програм, програм по взаємодії з органами місцевого самоуправління та не враховують їх вплив на соціальну вартість та значимість бізнесу.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ соціальної вартості бізнесу та його соціальної значимості.

Процес оцінки та управління вартістю майна організації безперервно пов'язано з якістю управління цією організацією. Управління соціальною вартістю організації необхідно для вирішення задач інвестування у бізнес, залучення капіталу та кредитних ресурсів, ведення залогових операцій, страхування ризиків. Таке управління повинно бути ґрунтоване на максимізації його соціальної вартості, оскільки зміна вартості організації за період, будучи критерієм ефективності господарської діяльності, враховує майже всю інформацію, пов'язану з його функціонуванням. Приймаючи то чи інше управлінське рішення, керівництво організації повинно співвідносити наслідки його впливу на діяльність організації, стоговим критерієм якого є соціальна вартість та значимість.

Управління організацією на вартісному підході є у визначеному сенсі дуальною процедурою (рис. 1): з однієї сторони, результати оцінки необхідні для аналізу досягнутих економічних результатів діяльності організації, з іншої – скореговані за результатами оцінки управлінська стратегія та процедури цілеспрямовано впливають на її вартість.

У більшості випадків соціальну відповідальність пов'язують з лояльністю споживачів, яким у сучасному маркетинг відводять центральне місце. Тому саме лояльність споживачів сьогодні стає центральним елементом формування

маркетингових програм, орієнтованих на збільшення прибутку, росту конкурентоспроможності на ринку, а також на підвищення іміджу та зростання впізнаваності компанії, необхідних для подолання наслідків глобальної світової та національної кризи.



Рис. 1. Система оцінки соціальної вартості бізнесу та її соціальної значимості
Джерело: [1].

На етапі посткризового розвитку суспільства необхідно відмітити зародження нової парадигми соціальної відповідальності, яка складається з наступних елементів [2,3]:

- корпоративна соціальна відповідальність – припускає взаємну відповідальність бізнесу, влади перед сучасним суспільством, створенням взаємовигідних механізмів соціальних інвестицій бізнесу у суспільство, а також врахування інтересів підприємців не тільки в економічній, а і в соціальній сфері;

- соціальні інвестиції – припускають здійснення переходу від благодійності до сфокусованим соціальним інвестиціям компаній на національному та регіональному рівнях. Соціальні інвестиції в основному направлені на вирішення найбільш актуальних для країни проблем у сфері зайнятості, освіти, житла, безпеки, охорони здоров'я та середовища проживання;

- соціальне партнерство – викорінення соціального утримання, створення механізмів суспільного контролю за виконанням державою своїх соціальних обов'язків;

- концепція соціальної відповідальності маркетингу – задоволення потреб цільових ринків за умови збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, охорони довкілля.

Дана парадигма знаходить своє відображення у сучасних посткризових умовах господарювання, які змушують вітчизняні організації переглядати принципи та методи управління з метою завоювання та утримання стійких конкурентних та ринкових позицій у майбутньому. Здатність добитися конкурентної переваги та зберегти їх у більшості залежить від маркетингової стратегії суб'єкта господарювання, яка повинна передбачати зсув головної цілі економічної діяльності компанії у сторони створення цінності для споживача, що у довгостроковій перспективі забезпечить досягнення того ж самого чи більшого фінансового результату.

У таких умовах структура соціальної відповідальності повинна бути представлена трьома рівнями (табл. 1) [3]. При оцінці соціальної вартості бізнесу

також не слід забувати про соціальну значимість бізнесу, роль якої можна побачити в соціально-економічній структурі регіону країни та забезпечення життєдіяльності територій. Тобто необхідним при формуванні системи управління соціальної вартості організації є врахування людського фактору.

Таблиця 1. Структура соціальної відповідальності

Рівень	Характеристика рівня
Базовий	своєчасна виплата заробітної плати, надання нових робочих місць
Середній	до базового рівня додається забезпечення працівників адекватними умовами роботи, підвищення рівня кваліфікації працівників, розвиток соціальної сфери
Вищий	до середнього рівня додається благодійна діяльність та спонсорство

Тому, на думку авторів, необхідним є впровадження інтегрального показника соціальної значимості організації, який би враховував:

- участь організації в державному замовленні для виготовлення важливої продукції (робіт, послуг);
- участі у регіональному замовленні, участь в утриманні соціальної сфери населеного пункту;
- забезпечення зайнятості населення (зниження рівня безробіття);
- частку обсягу виробництва підприємства в загальному обсязі продукції (робіт, послуг) регіону;
- участь муніципальної власності в статутному капіталі організації тощо.

Література: 1. Ступичева Я.Г. Роль социальной значимости бизнеса сельскохозяйственной организации в процессе управления ее стоимостью / Я.Г. Ступичева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - Выпуск 4 (42). – Барнаул, 2008. – С. 89-91. 2. Котлер Ф., Экрел Рав. Границы парадигмы маркетинга в третьем тысячелетии (ч. 1) // Маркетинг и маркетинговые исследования. Выпуск 5. – Москва, 2012. - С. 55-78. 3. Кузнецов Н.Г. Социально-этический маркетинг как современная концептуальная парадигма развития отношений обмена // Экономические науки. – Выпуск №87. – Санкт-Петербург, 2012. – С. 7-11.

Скиба С.А.

здобувач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівський національний технологічний університет,
м. Чернігів, Україна

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЗАПОРУКА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Модернізація соціально-економічних систем, гарантування при цьому національної економічної безпеки для багатьох країн так званої «нової економіки» стає можливою завдяки пріоритетності людського розвитку та системного відтворення людського потенціалу. Тобто саме людські здібності та можливості стають визначальним ресурсом економічного зростання, але сьогодні не можна стверджувати що цей ресурс в Україні використовується в повній мірі та сприяє безпечному розвитку суспільства.

Мета даного дослідження полягає у вияві взаємозв'язку між розвитком людського потенціалу й національною безпекою країни, а також окреслення основних шляхів та програмних заходів нарощування людського потенціалу з позицій національної безпеки.

Стан національної безпеки можна визначити як рівень захищеності інтересів суспільства та кожного громадянина за яких забезпечується сталий розвиток усуваються збурення та загрози. Одним з пріоритетів національних інтересів для нашої країни є гарантування конституційних прав і свобод людини і громадянина через зміцнення соціальної стабільності в суспільстві, що забезпечує зростання рівня життя та добробуту населення, розвиток інтелектуального потенціалу, фізичне здоров'я, а відтак й ефективне використання та розвиток людського потенціалу при утвердженні інноваційної моделі розвитку економіки. Цілями Стратегії національної безпеки визначено в тому числі утвердження прав і свобод людини і громадянина, забезпечення нової якості економічного, соціального і гуманітарного розвитку [1]. Але на даний час існує ряд суттєвих загроз для національної безпеки які проявляються у системній економічній кризі та зниженні рівня життя населення, зниженні добробуту домогосподарств та зростанні зубожіння населення, активізація внутрішньої міграції внаслідок військових дій у Донецькій та Луганській областях та окупації АР Крим, втрата потенціалу тимчасово окупованих територій.

Стратегія національної безпеки приймалась у розвиток Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», метою якої є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Векторами відповідальності даного програмного документу визначено реформу системи соціального захисту; пенсійну реформу; реформу системи охорони здоров'я; реформу у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів; програму популяризації фізичної культури та спорту; програму здорового способу життя та довголіття; реформу освіти [2].

Сьогодні основні проблеми, що унеможливають системне відтворення людського потенціалу полягають в тому, що в Україні базові соціальні показники не наближені до рівня світових. Так за даними Державної служби статистики середня очікувана тривалість життя у 2014 р. склала 71,37 р. [3], для порівняння у Японії цей показник складає 82,12 р., у Швеції – 80,86 р., Ізраїлі – 80,73р. Також існують проблеми з фінансуванням людського розвитку, так видатки на освіту пропонується скоротити з 10% до 7% ВВП, що є одним з найнижчих показників у світі і позиціонує Україну на рівні країн, що розвиваються. Показник освіченості включається у розрахунок Індексу людського розвитку (Human Development Index, HDI) та є однією з важливих складових показника «якість життя». Сучасна проблема для України полягає не у забезпеченні грамотності, отриманні вищої освіти, а у її якості. На жаль часто вищі навчальні заклади стають як амортизаторами безробіття, а комерційні інтереси призводять до зниження якості освіти, що шкодить людському розвитку.

Показники здоров'я населення України відстають від аналогічних світових та європейських показників, а разом з активізацією міграційних процесів, економічною ситуацією, військовими діями на сході країни, де на окремих територіях відмічаються спалахи інфекційних хвороб та туберкульозу, проблемою внутрішньо переміщених осіб стан здоров'я значно ускладнює демографічну ситуацію в регіонах. При цьому недостатнє фінансування охорони здоров'я є суттєвим чинником загроз для людського розвитку та безпеки, а розпочата реформа медичної сфери поки що не принесла відчутних результатів. Реформа системи охорони здоров'я націлена на створення системи, орієнтованої на пацієнта, здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян України на рівні розвинутих європейських країн.

Однією з проблем яка гальмує розвиток людського потенціалу є значна регіональна диференціація якості життя та людського розвитку. Завдяки стандартному інструменту порівняння людського розвитку – Індексу людського

розвитку можна побачити ті нерівності та асиметрії які існують в країні [4]. Диспропорції які були у людському розвитку не нівелюються, поглиблюється контраст між соціально-економічним становищем окремих регіонів, а в межах регіонів між населеними пунктами та соціальними групами населення.

Названі основні чинники розвитку людського потенціалу призвели до виникнення негативних явищ таких як:

- депопуляція населення;
- проблема внутрішньо переміщених осіб;
- нераціональність структури зайнятих;
- збільшення показників смертності;
- знецінення вартості людського капіталу;
- неефективне використання людського потенціалу;
- неможливість системної капіталізації людського потенціалу.

Подальше зниження рівня людського розвитку несе у собі ряд загроз національній безпеці як то: погіршення здоров'я населення; зниження конкурентоспроможності ресурсів праці на ринку ресурсів; нарощування асоціальних явищ; проблеми молоді; зростання бідності; маргіналізація суспільства; зниження інтелекту нації; неможливість отримати базові соціальні послуги; підміна пріоритетів розвитку; наявність нецивілізованих трудових відносин між роботодавцем та працівником; гендерна нерівність; нехтування принципами моралі; соціальні виключення. Таким чином виникає потреба у систематизації заходів людського розвитку з метою гарантування національної безпеки. Основні шляхи розв'язання проблем розвитку людського потенціалу стосуються насамперед розробки ефективної соціальної політики держави, яка повинна передбачати взаємодію громадянського суспільства, стейкхолдерів та державних інституцій. Особливий акцент вважаємо варто робити на регулювання демографічних процесів через реформу охорони здоров'я, міграційну політику, розвиток професійної освіти, впровадження державних механізмів перерозподілу суспільних благ, розробки політики усунення бідності та соціального включення.

Таким чином, використання позитивних наслідків розвитку людського потенціалу для національної безпеки та з метою усунення загроз суспільному розвитку можливе за умов проведення інституційних заходів щодо розвитку людського потенціалу та визначення його як вирішального ресурсу економічного зростання.

Література: 1. Про Стратегію національної безпеки України [Електронний ресурс] : Указ Президента України Про рішення Ради національної безпеки і оборони України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>. 2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020» [Електронний ресурс] : Указ Президента України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. 3. Державна статистична служба України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Дерій Ж. В. Регіональні особливості людського розвитку в Україні / Ж.В. Дерій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №3. Т.3. – С. 154-159.



Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Ярова В.В.

кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри статистики і економічного аналізу

Харківський національний аграрний університет імені В.В.Докучаєва, м. Харків, Україна

Власова Н.О.

студентка магістратури спеціальності «Облік і аудит»

Марченко Г.А.

студентка магістратури спеціальності «Облік і аудит»

РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сільське господарство є базою економічної безпеки держави, розвиток якої є запорукою виходу країни із кризової ситуації. Стабільна стагнація цієї галузі є наслідком незавершеного процесу трансформації економіки України до соціально орієнтованої економіки. Дослідження кризових явищ потребує вивчення прояву економічних законів та критерій ринкової економіки в умовах різних видів підприємств. Важливою складовою прогнозування та запобігання збитковості сільськогосподарських підприємств є проведення економічного аналізу, складовими якого є аналіз внутрішніх факторів їх фінансового стану, із застосуванням сучасних математичних методів.

Метою дослідження є аналіз впливу внутрішніх факторів (а саме, показника трудозабезпеченості) на зміну фінансового стану сільськогосподарських Харківської області за допомогою регресійного методу.

Ефективність сільськогосподарського виробництва залежить, перш за все, від забезпеченості господарства або регіону трудовими ресурсами і рівня їх використання. «На землі перший трактор людина» – писав у романі «Марія» український письменник У.О. Самчук [1].

Ступінь забезпеченості господарства трудовими ресурсами визначають за показником трудозабезпеченості, тобто кількістю працівників у розрахунку на одиницю земельної площі (на 100 га сільськогосподарських угідь або на 100 га ріллі). Недостатня забезпеченість робочою силою може призвести до невиконання виробничої програми, недотриманню оптимальних строків проведення польових робіт, до скорочення обсягів виробництва (а значить і реалізації) продукції і в кінцевому підсумку – до погіршення фінансових показників діяльності підприємства. Занадто висока забезпеченість трудовими ресурсами також є небажаною, оскільки приводить до неповного використання робочої сили, зниженню продуктивності праці, збільшенню прямих витрат на оплату праці і до збільшення виробничих витрат (собівартості) виробленої продукції.

Для складання прогнозів зазвичай використовують економетричні моделі динаміки, які дозволяють дослідити тенденцію процесу, періодичність його коливань та можливі непередбачувані впливи екзогенних факторів.

У таблиці наведено динаміку показників чисельності штатних та позаштатних працівників, зайнятих на виробництві продукції рослинництва і тваринництва, що припадає на 100 га сільськогосподарських угідь (трудозабезпеченост), і рентабельності реалізації продукції по підприємствах Харківської області за 1998 – 2014 рр.

Таблиця 1. Показники трудобезпеки і рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах Харківської області за 1998 – 2014 рр.

Роки	Трудобезпе- ченість, осіб на 100 га с.-г. угідь	Рентабельні- сть реалізації продукції, %	Роки	Трудобезпе- ченість, осіб на 100 га с.-г. угідь	Рентабельні- сть реалізації продукції, %
1998	6,02	-26,4	2006	3,61	-1,0
1999	5,79	-17,0	2007	2,87	4,0
2000	5,69	2,7	2008	2,62	9,0
2001	5,43	26,8	2009	2,38	3,2
2002	5,76	10,5	2010	2,29	17,6
2003	4,39	12,4	2011	2,21	27,5
2004	4,27	2,3	2012	2,15	23,0
2005	3,94	4,2	2013	2,15	10,8
			2014	2,17	24,2

Аналіз наведених даних показує, що у 2014 році навантаження працівників на 100 га сільськогосподарських угідь в господарствах Харківської області становило 2,17 особи проти 6,02 у 1998 році (зменшилося в 2,8 рази). Середньорічний темп зміни показника становить 93,8%, тобто на протязі сімнадцяти років праце навантаження скорочувалося в середньому за рік на 6,2%. При середньому значенні трудобезпеки за 17 років $\bar{x} = 3,75$ осіб на 100 га сільськогосподарських угідь, маємо показник варіації $V = 40.4\%$.

Для дослідження впливу трудобезпеки (x) на рентабельність реалізації продукції сільського господарства (y) у сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 1998 – 2014 рр., нами використано один із найпоширеніших методів економетрики – метод регресії.

В динамічних економетричних дослідженнях часто виникають такі ситуації, коли дисперсія залишків стала, але спостерігається їх коваріація. Це явище називають автокореляцією залишків. Автокореляція залишків найчастіше спостерігається тоді, коли економетрична модель будується на основі часових рядів. Якщо існує кореляція між послідовними значеннями деякої незалежної змінної, то спостерігатиметься і кореляція послідовних значень залишків.

З метою усунення автокореляції у модель рентабельності нами було введено показник часу t . Розрахунки здійснювалися з використанням інтегрованої системи даних аналізу і управління даними «STATISTICA» Version 10 (табл. 2).

Таблиця 2. Результати побудови автокореляційної моделі рентабельності продукції сільського господарства за 1998 – 2014 рр. з використанням системи «STATISTICA» (Version 10)

Regression Summary for Dependent Variable: Рентабельність продукції (Spreadsheet1) $R = 0.67321802$, $R^2 = 0.45322250$, Adjusted $R_a^2 = 0.37511143$, $F(2,14) = 5.8023$ p				
	β - коефіцієнти	Коефіцієнти регресії, b	$t_{факт} - \text{Стюдента}$ ($t_{0.05} = 2.1448$)	Парні коефіцієнти кореляції
Intercept		-60,8966	-1,35435	
Трудобезпе- ченість, осіб на 100 га с.-г. угідь (x)	0,865054	8,2632	2,17683	-0,545982
Фактор часу (t)	1,464974	4,1984	2,99297	0,631770

Синтезована за рівнянням прямої лінії автокореляційна модель залежності рентабельності продукції сільського господарства від трудобезпеки в господарствах Харківської області за 1998 – 2014 рр. має такий вигляд:

$$y_t = -60.8966 + 8.2632 x + 4.1984 t .$$

Параметр $b_1 = 8.2632$ цього рівняння показує, що із підвищенням трудозабезпеченості аграрних підприємств Харківської області на 1 особу у розрахунку на одиницю земельної площі рентабельність реалізації сільськогосподарської продукції зростає на 8,2632%. За рахунок інших факторів, які рівномірно змінюються протягом сімнадцяти років, дохідність щорічно зростає на 4,1984%. Обидва параметри рівняння є істотними на рівні імовірності 0,95 про що свідчать t -критерії Стюдента, фактичні значення яких перевищують табличне: $2,17683 > 2.1448 < 2.99297$.

Сукупний коефіцієнт кореляції становить $R = 0,673$, що свідчить про наявність середнього (наближеного до сильного) ступеня лінійного зв'язку між розміром рівнем рентабельності реалізації продукції і досліджуваними змінними.

Найбільш потужним критерієм для перевірки гіпотез щодо істотності зв'язку є математичний критерій F -Фішера-Снедекора [2]. За математичною таблицею «Розподіл Фішера-Снедекора (F -розподіл)» при імовірності 0,95 табличне значення F -критерію Фішера становить $F_{0,05;2;14} = 3,74$. Оскільки фактичне значення F -критерію Фішера більше за табличне ($5,8023 > 3,74$) лінійну модель залежності рентабельності реалізації продукції сільського господарства від чисельності працівників на 100 га угідь, та фактора часу (автокореляція) можна визнати статистично значимою на рівні імовірності 0,95.

Значення сукупного коефіцієнта детермінації становить $R^2 = 0.453$, тобто 45,3% загальної варіації результативної ознаки пояснюється зміною включених в автокореляційну модель факторів. На долю не врахованих факторів припадає 54,7%.

За допомогою стандартизованих коефіцієнтів регресії (β -коефіцієнтів) та парних коефіцієнтів кореляції ми розклали сукупний коефіцієнт детермінації на окремі фактори і отримали, що із 45,3% на долю трудозабезпеченості припадає 15,3%. Частка інших факторів, які рівномірно змінюються протягом досліджуваного динамічного періоду, становить 30%.

Синтезована за рівнянням прямої лінії автокореляційна модель рентабельності реалізації сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами Харківської області за 1998 – 2014 рр. на підставі її перевірки на вірогідність за різними критеріями є адекватною. Отримані фактичні значення t -критеріїв Стюдента свідчать про статистичну значимість всіх включених у модель незалежних змінних. Доведено, що третина загальної варіації дохідності господарств зумовлена впливом трудозабезпеченості (кількості працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь). Автокореляційна лінійна модель реалізації сільськогосподарської продукції може бути використана для практичних цілей і здійснення прогнозів.

Література:

1. Самчук У.О. Марія: хроніка одного життя. – Буенос-Айрес: Видавництво Миколи Денисюка, 1952 р. – С. 186–189. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.myslenedrevo.com.ua/uk/Lit/S/Samchuk/Marija/KnygaDniv_Mariji/11.html.
2. Ярова В.В. Економетричне моделювання в аналізі соціальної ефективності сільськогосподарських підприємств / В.В. Ярова // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: збірник матеріалів ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 13-14 листопада 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 3-х частинах. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. – Ч. 1. – С. 38-42.

Chaplyha V.V.

Lecturer in the Department of Accounting and Auditing
Lviv Educational and Scientific Institute of the University of Banking
Lviv, Ukraine

THE METHOD OF CRITERIA DETERMINATION USAGE BY BANKS OF THE APPROACHES FOR THE OPERATIONAL RISK ASSESSMENT

Strategy of development of the Banking System of Ukraine 2020 and Association Agreement with the European Union stimulates implementation of norms of the most modern system Basel III in Ukraine. This compels Ukrainian banks to focus on risk-based efficiency management of their activities after second crisis of the banking system in the last six years. Implementation of Basel III norms involves, primarily, restructuring the business models using a high-technology products and remote maintenance. This will lead to increased efficiency dependence and continuity of functioning of banks from adopted level of operational risk.

Usage by bank one or the other assessment model by Basel standards of operational risk, or other approaches, depends on maturity of the overall internal control system and, especially, from the special department of operational risk management, and also from quality and availability of data about risk. This implies that for the introduction of each possible approaches of bank's single desire is not enough. However, now in acts and regulations of the Central Banks are absent "a clear quantitative and qualitative criteria of eligibility to The Basic indicative (BIA), Standardized (TSA, ASA) and Improved approaches (AMA), as well as criteria for checking and approval by regulator of compliance one or anothe approach" in bank [1, p. 46].

To propose the approach to the criteria for a choosing by banks of specific model for calculation of capital under operational risk.

Is proposed the implementation in bank of each approach to relate with the assessment of levels:

- of the process maturity of Operational Risk Management (LMORM),
- of the quality of available Data about Operational Risk (LQDOR).

Decision (D) about the usage of one of recommended approaches is function of these levels:

$$D(BIA, TSA, ASA, AMA) = f(LMORM_i, LQDOR_j); i, j = 1, 2, \dots \quad (1)$$

Maturity of processes is proposed to evaluate by the methodology of the standard ISO/IEC 15504-2:2003/Cor1:2004 (Part 2, 3) [2]. For each process standard defines a capability level on the scale shown in Table 1.

Table 1. The 5-level process maturity continuum.

Level	Name	Our Symbol
5	Optimizing process	$LMORM_{i=5}$
4	Predictable process	$LMORM_{i=4}$
3	Established process	$LMORM_{i=3}$
2	Managed process	$LMORM_{i=2}$
1	Performed process	$LMORM_{i=1}$
0	Incomplete process	

Source: [2], own.

The capability of processes is measured using process attributes. The international standard defines nine process attributes (table 2).

Table 2. The 5-level process maturity continuum.

Level	Process Attributes	Our Symbol
5	5.1. Process Innovation	$AORM_{k=9}$
	5.2. Process Optimization	$AORM_{k=8}$
4	4.1. Process Measurement	$AORM_{k=7}$
	4.2. Process Control	$AORM_{k=6}$
3	3.1. Process Definition	$AORM_{k=5}$
	3.2. Process Deployment	$AORM_{k=4}$
2	2.1. Performance Management	$AORM_{k=3}$
	2.2. Work Product Management	$AORM_{k=2}$
1	1.1. Process Performance	$AORM_{k=1}$

Source: [2], own.

Assigning of each following graduation of maturity $LMORM_i$ carried out by the four-tiered $\{N-P-L-F\}$ assessment achievement of each certain attributes of the process $AORM_k$:

$$AORM_k = \{\text{Not achieved (0 - 15\%)} - \text{Partially achieved (>15\% - 50\%)} - \text{Largely achieved (>50\% - 85\%)} - \text{Fully achieved (>85\% - 100\%)}\};$$

$$LMORM_i = f(AORM_k), \quad i = 1, \dots, 5; k = 1, \dots, 9.$$

To move to the following graduation of maturity level should be F or L evaluation of every process attribute:

$$LMORM_1 = \{AORM_{k=1} = L \vee F\},$$

$$LMORM_2 = \{(AORM_{k=1} = F) \wedge (AORM_{k=2,3} = L \vee F)\},$$

$$LMORM_3 = \{(AORM_{k=1,2,3} = F) \wedge (AORM_{k=4,5} = L \vee F)\},$$

$$LMORM_4 = \{(AORM_{k=1,2,3,4,5} = F) \wedge (AORM_{k=6,7} = L \vee F)\},$$

$$LMORM_5 = \{(AORM_{k=1,2,3,4,5,6,7} = F) \wedge (AORM_{k=8,9} = L \vee F)\}.$$

The quality of available Data about Operational Risk $LQDOR_j$, ($j=1, \dots, 5$) is offered to evaluate by methodology of the standard ISO/IEC 25012:2008 (SQuaRE) [3] in view of recommendations BCBS [4]. Standard categorizes quality attributes into 15 characteristics. Each quality attribute $AQDOR_m$ proposed to assessed on a three-point (H-M-L) rating scale (High, Medium, Low):

$$AQDOR_m = \{H \vee M \vee L\}$$

Then, the level of data quality will be determined by aggregated estimate of attributes of Data Quality:

$$LQDOR_j = f\{AQDOR_m\}, \quad j = 1, \dots, 5; m = 1, \dots, 15$$

Based on the analysis proposed to use matching of approaches for calculating of capital depending on the level of Operational Risk Management maturity process and also on quality of available data about risk (fig. 1):

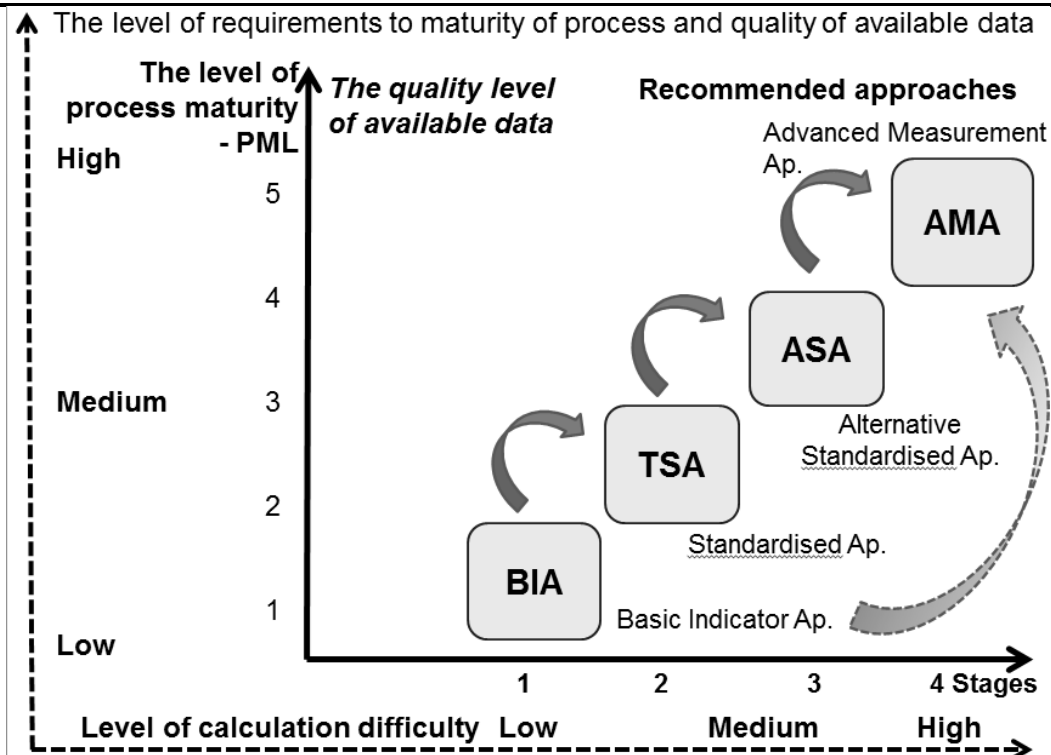


Fig. 1. Compliance of assessment model of operational risk and the level of process maturity of its management as well as the quality of available data.

Source: own.

- Basic Indicator Approach (BIA) - at the first level of maturity processes and quality of data:
 $D(LMORM_{i=1} \wedge LQDOR_{j \geq 1}) = BIA;$
- Standardised Approach (TSA) - at the second level:
 $D(LMORM_{i=2} \wedge LQDOR_{j \geq 2}) = TSA;$
- Alternative Standardised Approach (ASA) - at the third level:
 $D(LMORM_{i=3} \wedge LQDOR_{j \geq 3}) = ASA;$
- Advanced Measurement Approaches (AMA) - on the fourth or fifth levels:
 $D(LMORM_{i=4 \vee 5} \wedge LQDOR_{j \geq 4}) = AMA.$

The suggested approach allows banks to assess realistically its possibilities in choosing models of reserve capital calculation for operational risk and for other types of bank risks; also stimulates banks for improving risk management processes and improving the quality of available data.

References: 1. Operational Risk Foundation [Electronic resource]: Web-site. – ARB. - The Committee on Standards of Basel II and Risk Management. – 2013. – Available: http://arb.ru/banks/analytics/upravlenie_operatsionnym_riskom_komitet_arb_po_standartam_bazel_ii_i_upravleniyu-9752442/. 2. ISO/IEC 15504-2:2003/Cor1:2004 [Electronic resource]: Web-site. -International Organization for Standardization. – 2003-2004. Available: http://www.iso.org/iso/home/store/catalogue_tc/catalogue_detail.htm?csnumber=401. 3. ISO/IEC 25012:2008 (SQuaRE) [Electronic resource]: Web-site. – International Organization for Standardization. 2008. - Available: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=35736. 4. Principles for effective risk data aggregation and risk reporting [Electronic resource]: Web-site. - BCBS. -2013. - Available: <http://www.bis.org/publ/bcbs239.pdf>

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної та фінансової політики
*Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України
м. Одеса, Україна*

МАТЕМАТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання на шляху розбудови соціально-орієнтованої економіки все інтенсивніше зростає роль соціальних факторів у діяльності підприємств. Соціально відповідальні функції підприємства, шляхи розвитку його соціальної інфраструктури, формування систем соціального забезпечення працівників, впровадження норм етичної поведінки не лише між підлеглими, а й партнерами, органами виконавчої влади, суспільством, споживачами, сприяння позитивному емоційному клімату в колективі починають відігравати все більшу роль у досягненні прибутковості виробництва та соціального розвитку підприємств.

Як наслідок, виникає потреба в удосконаленні системи оцінки соціальної відповідальності підприємств.

Метою дослідження є визначення методики розрахунку оцінювання рівня соціальної відповідальності підприємств з урахуванням сучасних умов.

Сучасні дослідники [1-4] з проблематики соціальної відповідальності підприємств стверджують, що важливим елементом його ефективного функціонування та розвитку є її оцінка. Так, в Європі та США вже давно існують спеціальні індекси, що враховують соціальні вкладення, рейтинги соціально відповідальних підприємств. Водночас, автор роботи соціальної відповідальності підприємств виділяє етичні індекси, за допомогою яких оцінюється соціальна відповідальність підприємств. До них відноситься:

- ефективність діяльності з захисту навколишнього середовища;
- якість взаємовідносин зі співробітниками та акціонерами;
- отримання прав людини.

Проте слід зазначити, що дані етичні індекси не в повному обсязі розкривають вклад суб'єктів підприємницької діяльності у взаємозв'язок «працівник – орган виконавчої влади – споживач – суспільство». Як наслідок, виникає потреба в удосконаленні системи оцінки соціальної відповідальності підприємств відповідно до зазначених вимог.

Для визначення підходу до розрахунку оцінки соціальної відповідальності підприємств потрібно дослідити фактори, які впливають на її рівень в сучасних умовах.

Передумовою розробки підходу до розрахунку оцінки соціальної відповідальності підприємств є також урахування можливості підприємством використовувати результати оцінки рівня соціальної відповідальності, як інструменту розвитку соціальної політики. Водночас, вони також можуть продемонструвати свою соціальну відповідальність іншим підприємствам з метою підвищення іміджу і, таким чином, здійснити неупереджену оцінку власних результатів функціонування підприємств, що буде сприяти підвищенню вартості активів.

Для визначення факторів впливу на рівень соціальної відповідальності підприємств потрібно враховувати ідеологію та пріоритети підприємства, цільову спрямованість на споживачів послуг (продукції). Це пов'язано з тим, що дані елементи функціонування підприємства можуть формувати фактори, які впливатимуть на рівень соціальної відповідальності підприємств. Так, наприклад, такі характеристики функціонування підприємства як: регіон функціонування, розмір, види послуг (продукції), структура капіталу та інше, сприяють, в свою чергу, формуванню слідувачих факторів: оцінки охорони навколишнього середовища, якості

наданих послуг (реалізованої продукції), відносин з працівниками, активності в різних благодійних програмах тощо. Проте слід зазначити, що чим вище рівень розвитку суспільства, тим суворіші ці фактори.

Дослідження підприємницької діяльності дало можливість визначити та систематизувати загальні фактори впливу на рівень соціальної відповідальності підприємств, серед яких можна виділити:

- створення робочих місць;
- взаємовідносини з партнером;
- виконання зобов'язань підприємством перед працівниками;
- роль підприємства у підтримці регіональних соціальних програм, заходів тощо;
- податкова дисципліна підприємства.

Всі показники вимірюються за допомогою рейтингової системи оцінки, яка дозволяє упорядкувати у вигляді списку фактори на основі рейтингових оцінок.

Певні фактори впливу на рівень соціальної відповідальності підприємств дають можливість визначити відповідну залежність, яка дасть змогу підприємству спостерігати за змінами рівня соціальної відповідальності, використовуючи наступний вираз:

$$СВП = 1,03 + 0,08PM + 0,02ПД + 0,12ЗП + 0,05ВП + 0,52РП, \quad (1)$$

де СВП – соціальна відповідальність підприємства;

PM – створення робочих місць;

ПД – податкова дисципліна підприємства;

ЗП – виконання зобов'язань підприємства перед працівниками;

ВП – взаємовідносини з партнерами;

РП – роль підприємства у підтримці регіональних соціальних програм, заходів тощо.

Рекомендована залежність соціальної відповідальності підприємств дозволяє оцінити рівень соціальної відповідальності підприємств за допомогою шкали, яка надана у табл. 1.

Таблиця 1. Шкала оцінювання рівня соціальної відповідальності підприємств (СВП)

Шкала	Характеристика критерію
1	2
СВП > 1	Найвищий рівень СВП. На підприємстві сформована комплексна діюча політика СВП, прийнята в якості внутрішнього нормативного документа – соціального звіту. Найвищий рівень соціальної орієнтованості. На підприємстві здійснюється постійний моніторинг зовнішнього середовища з точки зору виникнення інших факторів, які негативно впливають на СВП, внаслідок чого негативний вплив з боку зовнішнього середовища мінімальний
0,5 < СВП < 1	Високий рівень СВП. На підприємстві сформована діюча політика СВП, регламентується внутрішнім нормативним документом – соціальний звіт, здійснюється діяльність у галузі СВП за базовими розділами. Високий рівень соціальної орієнтованості. Вплив інших факторів на рівень СВП з боку зовнішнього середовища знаходяться під контролем
0 < СВП < 0,5	Прийнятний рівень СВП. На підприємстві сформована політика СВП. Прийнятний рівень соціальної орієнтованості. Вплив інших факторів на рівень СВП з боку зовнішнього середовища можливі, але здатні оперативно бути взятими під контроль
СВП < 0	Неприйнятний рівень СВП. На підприємстві не сформульована політика СВП. Діяльність підприємства в області реалізації соціальної відповідальності – відсутня

Від оцінки рівня підприємства оптимізують (проводять) політику, ухвалюють такі рішення та слідує таким напрямкам діяльності, які будуть сприяти благу суспільства через належну якість послуг(продукції), високий рівень безпеки виробництва, відповідні умови роботи персоналу тощо, що сприяло б покращенню рівня соціальної відповідальності підприємств.

Водночас, рівень соціальної відповідальності підприємств може використовуватись як інструмент для досягнення додаткових цілей, що сприяють покращенню діяльності підприємства:

– інструмент для розвитку персоналу: основа для саморозвитку, реагування на вже існуючі ініціативи працівників, тобто для усвідомлення того, що вже зроблено в цьому напрямку і може бути зроблено в майбутньому;

– інструмент для порівнянь ефективності взаємовідносин з партнером : якщо соціальні процеси мають періодичний характер, то вони можуть бути порівнянні в часі або до формування партнерських відносин й після. Також дані результати можуть бути співвіднесені з досягненнями інших підприємств;

– інструмент розвитку іміджу підприємства: оцінку легко надати для розгляду своїм партнерам, співробітникам, споживачам та іншим стороннім зацікавленим особам, таким як постачальники, інвестори, органи виконавчої влади, потенційні працівники.

На сучасному етапі підприємствам принципово важливо використовувати підхід до розрахунку оцінки рівня соціальної відповідальності підприємств, насамперед з метою створення ефективного інструменту для здійснення політики соціальної відповідальності, а також з метою організації спостереження за діяльністю підприємств та їхнього вкладу у суспільство.

Література: 1. Богатова Е. Ю. Лесной бизнес и социальная ответственность: оценка проблем и перспектив [Текст] / Е. Ю. Богатова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 8. – Вып. 1 (116). – С. 108–111. 2. Корпоративная социальная ответственность предприятия, бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.qs.ru/8000.htm>. 3. Рекомендации по использованию в практике управления и корпоративной нефинансовой отчетности [Текст] / [Прокопов Ф.Т., Феоктистова Е. Н. и др.]. – М., 2008. – 146 с. 4. Социальное партнерство как основа развития социально-ориентированной экономики региона: проблемы и опыт исследования [Текст]: [коллективная монография]; под ред. Т. В. Морозова. – Петрозаводск: Карелия, 2005. – С. 189–209.

Кулинич О.О.

аспірантка кафедри математичного моделювання економічних систем
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»,
м. Київ, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ РОЗВИТКУ ІКТ НА РІВЕНЬ ВИКИДІВ CO₂

На сьогоднішній день одним з актуальних аспектів розвитку сталого розвитку розвинених країн є взаємозв'язок між інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) та викидами CO₂. Перспектива дослідження такого взаємозв'язку полягає в спрямуванні країни до пошуку нових методів та способів ефективного використання ресурсів.

Метою роботи є висвітлення основних економетричних методів дослідження впливу розвитку ІКТ-сфери на рівень викидів CO₂, як основи для подальшого наукового дослідження.

Поширене використання ІТ-послуг у повсякденному житті призвело до революційного кроку в здійсненні бізнес-відносин та створенні альтернативних шляхів комунікації, які в свою чергу зменшили рівень залучення ресурсів з використанням CO₂ сполук.

Аналізуючи літературу науковців, можемо зазначити, що Ерліх П. Р. та Холдрен Дж. П. [1] запропонували модель ІРАТ (I=РАТ), яка широко використовується в аналізі людського впливу на довкілля. У даній моделі (I) – це мультиплікативний добуток трьох ключових компонентів: населення (P), багатства (A) та технологій (T). Проте

обмеження даної моделі полягають в неможливості здійснення перевірки гіпотези, а також модель априорі припускає пропорційне відношення між рушійними факторами економіки та факторами впливу на навколишнє середовище.

Для того, щоб обійти обмеження моделі для отримання результатів, Діец Т. та Роза Е. А. [2, 3] переформулювали модель ІРАТ та запропонували нову модель STRIPAT (Stochastic Impacts by Regression on Population, Affluence and Technology) – регресійний стохастичний вплив на населення, багатство та технології. Дана модель визначається наступним рівнянням:

$$I_i = aP_i^b A_i^c T_i^d e_i \quad (1)$$

Модель за основу має ті ж компоненти, що й модель ІРАТ, проте в стохастичній моделі коефіцієнти a, b, c, d – це еластичність впливу навколишнього середовища на населення, багатство та технології; змінна e – це похибка, а індекс i відображає одиницю аналізу. За допомогою логарифмів, можемо трансформувати дану модель наступним чином:

$$\ln I_{it} = a + b \ln P_{it} + c \ln A_{it} + d \ln T_{it} + e_{it} \quad (2)$$

де P – розмір населення, A – ВВП на душу населення, коефіцієнт T – це сума окремих факторів, які мають вплив на довкілля, тому модель може бути трансформована відповідно до цих складових:

$$\ln CO_{2it} = a_0 + a_1 \ln P_{it} + a_2 \ln A_{it} + a_3 \ln IS_{it} + a_4 \ln ICT_{it} + a_5 \ln URB_{it} + a_6 \ln EI_{it} \quad (3)$$

Зазначимо, що суму коефіцієнту технологій, яку можна використовувати для емпіричного аналізу стану такого взаємозв'язку в Україні, складають такі показники, як: промислова інфраструктура (IS) – відношення вартості сектору послуг до кінцевої вартості сектору готових товарів; енергоємність (EI) – відношення споживання до ВВП [4, 5, 6]. Вважається, що чим менший рівень енергоємності, тим більша ефективність діяльності економіки і тим менше викиди CO_2 [4]. Урбанізація (URB) – відображається рівнем активності або рівнем розвитку [7, 8]; рівень ІКТ (ICT) – вимірюється загальним кількісним показником інформаційно-комунікаційної інфраструктури.

Як висновок, зазначимо, що виконано огляд літератури щодо питання впливу розвитку ІКТ інфраструктури на навколишнє середовище та виділено основні емпіричні моделі. Запропоновано модель, яка дозволить на основі статистичних даних України, оптимально визначити рівень взаємозв'язку впливу ІКТ-сфери на рівень викидів CO_2 . Дана робота пропонує основну методологію для подальшого економіко-математичного моделювання та аналізу України задля підвищення ефективності розвитку економічної системи.

Література: 1. Ehrlich PR, Holdren JP, et al. Impact of population growth. Science [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1126/science.171.3977.1212>. 2. Dietz T, Rosa EA. Rethinking the environmental impacts of population, affluence and technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dieoff.org/page111.htm>. 3. Dietz T, Rosa EA. Effects of population and affluence on CO2 emissions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1073/pnas.94.1.175>. 4. Fan Y, Liu L, Wu G, Wei Y. Analyzing impact factors of CO2 emissions using the STIRPAT model [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.eiar.2005.11.007>. 5. Poumanyong P, Kaneko S. Does urbanization lead to less energy use and lower CO2 emissions? A cross-country analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2010.09.029>. 6. Lin S, Zhao D, Marinova D. Analysis of the environmental impact of China based on STIRPAT model. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.eiar.2009.01.009>. 7. York R, Rosa EA, STIRPAT Dietz T. IPAT and ImPACT: analytic tools for unpacking the driving forces of environmental impacts. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009\(03\)00188-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(03)00188-5). 8. Liddle B, Lung S. Age-structure urbanization, and climate change in developed countries: revisiting STIRPAT for disaggregated population and consumption related environmental impacts. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1007/s11111-010-0101-5>.

Бут С.Ю.

здобувач кафедри менеджменту

Совершенна І.О.,

кандидат технічних наук, доцент

кафедри менеджменту

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ПРОЕКТИ ВІДКРИТИХ ОСВІТНІХ ПЛАТФОРМ НА БАЗІ ПРОВІДНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

На думку фахівців всесвітньої організації ЮНЕСКО, яка активно підтримує ініціативи щодо створення в Інтернеті відкритих освітніх ресурсів, особливе значення вони набувають у країнах, що розвиваються, оскільки їх використання дозволяє значно розширити доступ до якісної вищої освіти та навчання протягом всього життя, а також забезпечити повноцінну участь університетів у створенні світової системи вищої освіти [1]. Тому використання можливостей відкритих освітніх ресурсів провідних університетів є достатньо актуальним для України.

На сьогодні великою популярністю користуються відкриті курси провідних університетів світу, що розміщені на відкритих освітніх платформах, найвідомішими з яких є Udacity, Coursera, та EdX.

Мета - дослідження можливостей використання відкритих освітніх платформ і онлайн-курсів провідних університетів світу в навчальному процесі вітчизняних вищих навчальних закладів і надання рекомендацій викладачам і студентам.

Відповідно до визначення ЮНЕСКО, відкриті освітні ресурси включають в себе повні курси, навчальні матеріали, модулі, підручники, відео, тексти, програмне забезпечення, а також будь-які інші засоби, матеріали або технології, що використовуються для надання доступу до знань .

У 2012 році громадськість дізналася про новітній формат масових відкритих онлайн курсів – систему MOOC (Massive open online course [1].

Вперше за багато десятиліть новинка в освіті надовго захопила увагу ЗМІ та суспільства. The New York Times назвала 2012 рік роком масових відкритих онлайн курсів. Появу освітніх платформ, що пропонують масові відкриті безкоштовні онлайн-курси від провідних університетів світу назвали революцією в онлайн-освіті. Масові онлайн курси сьогодні створюють десятки провідних університетів по всьому світу, а такі країни як Франція, Китай та Йорданія заснували національні платформи MOOC[2]. Найбільшої популярності набули відкриті курси провідних університетів світу, що розміщені на платформах Udacity, Coursera, та EdX. Розглянемо їх переваги і особливості.

1. Найбільш популярний з трьох вищезазначених платформ на сьогодні проект масових відкритих онлайн курсів – **Coursera** (www.coursera.org). В ньому беруть участь біля 100 університетів-партнерів, в т.ч. 33 університети США, а також провідні культурні організації (наприклад, Музей природознавства США), біля 5 мільйонів користувачів Після закінчення курсу, за умови успішної здачі проміжних завдань і заключного іспиту, слухач може отримати сертифікат про закінчення.

Більшість курсів економічного напрямку містить дослідницьку складову та включає: тестування, аналіз кейсів, пошук матеріалів, створення проектів, написання есе та перехресне оцінювання робіт.

2. Платформа **Udacity** (www.udacity.com) – приватна розробка, орієнтована скоріше на вивчення матеріалів ІТ-тематики (інформатики, програмування), а також фізики та математики. Створила її група вчених на чолі із Себастьяном Труном, інженером Google, яка займається робототехнікою. Головна ідея курсів Udacity — сприяння подальшому працевлаштуванню [2].

Кількість напрямів і курсів цієї платформи невелика. В окремі розділи виділені матеріали з математики, бізнесу, дизайну, інших наук (фізика, біологія). Усього Udacity пропонує близько трьох десятків курсів.

Відеоряд складається зі слайдів, схем, формул (лектор залишається за кадром).

Навчання ведеться англійською, до деяких курсів є субтитри на інших мовах. Дивитись лекції можна в будь-який час («дедлайни» при проходженні навчання відсутні). У ході навчання студентам пропонуються вікторини та тести, що дозволяють перевірити отримані знання. Про успішне закінчення курсів свідчить сертифікат. PDF-файл висилається на пошту безкоштовно, але можна отримати «живий» документ, склавши іспити в одному із центрів сертифікації. Деякі роботодавці розглядають такий диплом.

За допомогою Udacity можна отримати роботу. Інформація про учнів (за згодою) передається роботодавцям, які уклали договір з компанією. На даний момент платформа співпрацює з корпорацією «Google», фінансовим гігантом «Bank of America», соціальною мережею Facebook та іншими компаніями.

3. Проект **EDX** (www.edx.org) був створений спільно Гарвардським університетом і Массачусетським технологічним інститутом і пропонує безкоштовно більше 25 онлайн-курсів: HarvardX, MITx та Berkeley, WellesleyX і GeorgetownX, переважно з комп'ютерних наук та електроніки., а також з хімії, математики, етики, музики, статистики, літератури [2].

Онлайн-курси повторюють реальні лекції, які читаються в Гарварді, університеті Корнуелла, Федеральній політехнічній школі Лозанни, Гонконгському, Кіотському, Пекінському університетах, тому ті, хто навчається, повинні мати відповідні базові знання. Деякі курси зараховуються в академічні години та можуть враховуватися при розгляді заявки на отримання стипендії в університетах-партнерах.

В Україні ряд університетів пішли по шляху партнерства з Coursera, розробляють, розміщують на платформі Coursera і проводять масові відкриті онлайн курси [3].

В 2014 р на Coursera стартували перші курси на українській мові.

Це популярний курс «Модельне мислення» (Model Thinking) професора Мічиганського університету Скотта. І. Пейджа. Переклад і підготовку субтитрів забезпечив Фонд Пінчука. Наступними курсами, які отримають українські субтитри, стануть "Введення у фінанси" і один з курсів по ІТ.

В 2014 р. у Києві відкрився навчальний клас Coursera (Coursera Learning Hub) за підтримки ІТ-університету Bionic University на базі Києво-Могилянської академії. Перший курс "Архітектура шаблонно-орієнтованого програмного забезпечення: програмування кишенькових ПК на базі "Андроїд" представив студентам куратор проекту і його координатор. Також йде робота над перекладом трьох інших курсів: "Імовірнісні графічні моделі" від Стенфордського університету, "Гейміфікація" від Університету Пенсильванії і "Творче програмування для Digital Media і мобільних пристроїв" від Лондонського університету. До кінця 2015 року фахівці Bionic University перекладуть українською мовою десять освітніх програм Coursera в напрямках Tech skills (навички програмування), Soft skills (навички соціальної взаємодії), Entrepreneurship (навички підприємництва). Усі переведені курси з'являться на сайтах Coursera і BIONIC University.

Також в 2014 р. в Україні стартувала перша українська Coursera - «Академія навичок»: НТУ «Київська політехніка» та інші провідні українські ВНЗ почали викладати свої відеолекції на платформу **Skillsacademy** (www.skillsacademy.com.ua), проект підтримало Міністерство освіти України. На сьогодні до проекту вже приєдналося біля двадцяти українських ВНЗ [2].

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, НТУ «Київська політехніка», Києво-Могилянська академія, Український католицький університет та Львівська ІТ школа (LITS) стали партнерами платформи масових безкоштовних онлайн-курсів **Prometheus** (www.prometheus.org.ua). У 2015 році на Prometheus заплановано запуск десятків безкоштовних масових онлайн-курсів: створення власного бізнесу, англійська мова, журналістика і багато іншого. 1 лютого 2015 року Prometheus запустили перші в Україні онлайн-курси по підготовці до складання ЗНО.

Висновки:

1. Вітчизняні університети можуть стати партнерами Coursera, розробити, розмістити на платформі Coursera і проводити свої масові відкриті онлайн-курси (як це вже зробили деякі ВНЗ).

2. Ми можемо поступово імплементувати цю складову у навчальний процес. Наприклад, рекомендувати студентам наших університетів відповідні онлайн-курси

та зараховувати сертифікати, під час поточного оцінювання.

3. Існує перспектива створення і розвитку своїх відкритих освітніх платформ, подібних до світової практики відкритої освіти, на базі вітчизняних університетів. В 2014 р. провідні українські ВНЗ вже створили перші українські платформи масових безкоштовних онлайн-курсів **Skillsacademy** (www.skillsacademy.com.ua), та **Prometheus** (www.prometheus.org.ua).

Література: 1. Shitova I. Y. Open educational resourcen in higher school of Germany: theory and practice/ I.Y.Shitova// Scientific Notes of Taurida National V. I. Vernadsky University. – Series: Issues of Secondary and Higher School Education. – 2014. – Vol. 27(66), No.4. – P.99 - 106. 2. Совершенна І. Використання масових відкритих онлайн-курсів в навчальному процесі вітчизняних університетів / Smart-освіта: ресурси та перспективи: матеріали Міжнар. наук.-метод. конф. (Київ, 16-17 жовтня 2014 р.): тези доповідей. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – С.102-104. 3. Хартія університетів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moodle.kma.mk.ua/mod/resource/view.php?id=18005>. 4. Биков В.Ю. Відкрите навчальне середовище та сучасні мережні інструменти систем відкритої освіти / В.Ю. Биков // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 2. Комп'ютерно-орієнтовані системи навчання. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2010, Вип. 9 (16). – С. 9-16. 5. Биков В.Ю. Моделі організаційних систем відкритої освіти: Монографія / В.Ю. Биков. – К.: Атіка, 2008. – 684 с.

Коноваленко А. Д.

кандидат технических наук, доцент
кафедры транспортных технологий

*Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского,
м. Кременчук, Украина*

Лобода В. И.

студентка 2 курса направления подготовки
«Транспортные технологии»

м. Кременчук, Украина

ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРТИЙ ПОСТАВКИ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ ГОРОДА

Производственный процесс на предприятиях по выпуску хлебобулочной продукции тесно связан с постоянным процессом: перемещение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, вспомогательных материалов, тары, топлива с помощью собственного транспорта и внешнего (арендованного) транспорта. Одним из условий ритмичной работы хлебопекарных предприятий является строгая согласованность производственных процессов и транспортных операций. Достигнуть этого можно с помощью создания логистической системы управления транспортом.

Целью статьи является снижение издержек в системе производства и реализации хлебобулочной продукции за счет совершенствования методов оптимизации и управления транспортом при перевозке готовой продукции в условиях изменчивого спроса.

Проблемами повышения эффективности сбытовой деятельности хлебопекарских предприятий занимались Л.А. Евчук [1], А.Д. Коноваленко [4], И.Ю. Ладыко [5], Л.Б. Миротин [2], В.С. Лукинский [3] и другие.

Сбыт хлебобулочной продукции это комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок. Процесс продвижения этой продукции на рынок состоит из следующих элементов: формирование спроса, получение заказов, комплектация и подготовка продукции к отправке, загрузка продукции на транспортное средство, транспортирование к торговым точкам и организация расчетов за продукцию.

Чаще всего величина спроса на готовую продукцию в каждой готовой точке либо является искаженной, либо неизвестной. Поэтому поставщику оценить истинный объем потребления товара за какой-либо период довольно сложно, и при планировании реализации продукции поставщик опирается на величину заказа, поступающего из каждой торговой точки накануне дня обслуживания. Другой причиной того, что потребность оценивается по поступившим заказам, является сложность, а иногда и невыгодность проведения анализа спроса на продукцию.

Поэтому на первом этапе методом опроса определяется минимальный и максимальный объем реализации продукции каждого типа за определённый период и принимается закон распределения случайной величины. Исходя из этого, а также из стоимостных параметров процесса сбыта, формируются оптимальные поставки каждого типа товара в каждую торговую точку.

Так в работе [4] рассмотрены вопросы маркетинговой стратегии сбыта продукции с учетом решения двухэтапной транспортной задачи. Однако не рассмотрен вопрос определения оптимальных объемов поставок данного вида продукции.

Рассмотрим математическую модель задачи определения оптимального объема поставок.

Имеется ряд торговых точек, реализующих хлебобулочную продукцию различной номенклатуры каждый день. Они характеризуются разным объемом продаж, достигнутым за день. В результате анализа продаж требуется определить оптимальный объем поставок данного вида продукции при минимальных затратах на доставку и потерях от дефицита.

Задача нахождения оптимальных объемов поставок, учитывающих суммарные затраты с учетом спроса, сводится к минимизации функций:

$$L^k(y_1^1, \dots, y_n^m) = \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^n [c_i y_i^k + d_i \int_{y_i^k}^{\infty} (x - y_i^k) f_i^k(x) dx], \quad (1)$$

где y_i^k - размер заказа, определяющий количество продукции i -го типа, которое необходимо поставить в k -й торговой точке, ($i = \overline{1, n}; k = \overline{1, m}$); m - количество всех торговых точек; n - количество типов продукции; $f_i^k(x)$ - плотность распределения вероятности спроса на продукцию i -го типа в k -й торговой точке; c_i - издержки на единицу продукции i -го типа, связанные с размещением заказа (транспортные расходы); d_i - недополученная прибыль на единицу продукции i -го типа вследствие отсутствия в продаже;

$\int_{y_i^k}^{\infty} (x - y_i^k) f_i^k(x) dx$ - ожидаемая величина дефицита i -го типа продукции в k -й торговой точке.

Следует также учесть ограничения на финансовые ресурсы:

$$\sum_{i=1}^n a_i \sum_{k=1}^m y_i^k \leq S; i = \overline{1, n}; k = \overline{1, m}, \quad (2)$$

где a_i - себестоимость производства единицы продукции i -го типа; S - ограничение средств, отпускаемых на производство хлебобулочных изделий, и естественные ограничения:

$$y_i^k \geq 0; i = \overline{1, n}; k = \overline{1, m} \quad (3)$$

Рассмотрим этапы решения поставленной задачи.

Исходя из условий существования экстремума, приравняем к нулю частные производные по y_i^k :

$$\frac{\partial L^k(y_1^1, \dots, y_n^m)}{\partial y_i^k} = c_i - d_i \int_{y_i^k}^{\infty} f_i^k(x) dx = 0; i = \overline{1, n}; k = \overline{1, m}. \quad (4)$$

Используя методы дифференцирования интегралов, зависящих от параметром y_i^k и элементы теории вероятности, из системы (4) имеем:

$$\int_0^{y_i^k} f_i^k(x) dx = \frac{d_i - c_i}{d_i},$$

или

$$F_i^k(y_i^k) = \frac{d_i - c_i}{d_i}, i = \overline{1, n}; k = \overline{1, m}, \quad (5)$$

где $F_i^k(y_i^k)$ - функция распределения спроса на i -й тип продукции в k -й торговой точке; $0 \leq F_i^k \leq 1$.

Разрешая (5) относительно y_i^k с учетом $0 \leq \frac{d_i - c_i}{d_i} \leq 1, i = \overline{1, n}$, получим решение, в котором достигается минимум L ; при этом $y_1^1, \dots, y_i^k, \dots, y_n^m$ находятся численно в зависимости от вида функции $F_i^k(y_i^k)$.

Если полученные оптимальные решения для задачи без ограничений удовлетворяют условиям (2) - (3), то решение поставленной выше задачи найдено.

Применение данного метода определения и планирования оптимальных объемов поставки хлебобулочной продукции в торговую сеть г.Кременчуга позволяет снизить общие затраты на 13% и обеспечить экономическую эффективность работы хлебопекарского предприятия в целом.

Література: 1. Євчук Л.А. Формування конкурентних переваг сільськогосподарськими підприємствами // Економічні науки / 12. Економіка сільського господарства. – Режим доступу до інформації: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49529.doc.htm 2. Миротин Л.Б. Современный инструмент логистического управления: Учебник для вузов / Л.Б. Миротин, В.В. Боков. – М.: Издательство «Экзамен», 2005.- 496 с. 3. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: учебное пособие: 2-зд. [для студентов ВУЗ] / В.С. Лукинский. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с. 4. Коноваленко А.Д. Обґрунтування вибору маркетингової стратегії сільськогосподарського підприємства // Збірник наукових праць у 2 частинах. Частина 2; № 28. – К., 2012. - С. 54-61. 5. Ладико І.Ю. Аналіз стану підприємств хлібопекарської промисловості України / І.Ю. Ладико, Л.М. Ладико // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. праць. – Луганськ, 2011. – № 23 (1).

Вартанян В.М.

доктор технических наук, заведующий
кафедрой экономики и маркетинга

*Харьковский национальный аэрокосмический университет
им. Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»,
м. Харьков, Украина*

Яровой О.В.

студент 5 курса, специальности
«Экономика предприятия»

МЕТОД ОЦЕНКИ АБСОЛЮТНОЙ И ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУБСТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ГРАФОАНАЛИТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Управление предприятием как сложной социально-экономической системой включает в себя спектр различных информационных технологий, направленных на поддержку принятия управленческих решений на разных иерархических уровнях и, прежде всего, на этапе генерации стратегий развития предприятия и оценки эффективности субстратегий. Для большинства машиностроительных предприятий с наукоемкой и высокотехнологической продукцией процесс разработки стратегий развития является сложным и трудоемким с точки зрения его организации [1, 2]. Таким образом, возникает необходимость в совершенствовании методики и выработке рекомендаций по выбору инструментальных средств генерации и оценки экономической эффективности альтернативных стратегий развития наукоемких высокотехнологичных производств в рамках соответствующей информационной технологии.

Целью работы является совершенствование методики и выработка рекомендаций по выбору инструментальных средств генерации и оценки экономической эффективности альтернативных стратегий развития наукоемких высокотехнологичных производств.

Пусть организация характеризуется набором векторов X_1, X_2, \dots, X_n , отражающих уровень эффективности n бизнес-процессов организации, каждый из которых состоит из компонент относительных показателей эффективности

соответствующего бизнес-процесса, а также вектором-столбцом коэффициентов относительной значимости компонент бизнес-процесса:

$$X_i = [x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{il_i}], A_i = [\alpha_{i1}, \alpha_{i2}, \dots, \alpha_{il_i}]^T, i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где x_{ij} – эффективность j -й компоненты i -го бизнес-процесса, l_1, l_2, \dots, l_n – размерности векторов X_1, X_2, \dots, X_n , α_{ij} – коэффициент относительной значимости

j -й компоненты i -го бизнес-процесса, причем $0 \leq \alpha_{ij} \leq 1, \sum_{j=1}^{l_i} \alpha_{ij} = 1, i = \overline{1, n}$.

Наборы векторов (1) могут быть представлены в виде составных матриц \mathbf{X} и \mathbf{A} .

$$\mathbf{X} = \begin{bmatrix} [X_1] & 0 & 0 & \dots & 0 \\ [X_2] & 0 & \dots & 0 \\ \dots & & & & \\ [X_k] & & & & \\ \dots & & & & \\ [X_n] & 0 & \dots & 0 \end{bmatrix}, \mathbf{A} = \begin{bmatrix} [A_1]^T & 0 & 0 & \dots & 0 \\ [A_2]^T & 0 & \dots & 0 \\ \dots & & & & \\ [A_k]^T & & & & \\ \dots & & & & \\ [A_n]^T & 0 & \dots & 0 \end{bmatrix}^T \quad (2)$$

Если определить \mathbf{B} как матрицу размером $n \times n$, содержащую в главной диагонали относительные коэффициенты значимости бизнес-процессов, то матрица \mathbf{XAB} содержит в главной диагонали взвешенные относительные эффективности всех бизнес-процессов в организации:

$$\mathbf{XAB} = \begin{bmatrix} \beta_1 X_1 A_1 & \beta_2 X_1 A_2 & \dots & \beta_n X_1 A_n \\ \beta_1 X_2 A_1 & \beta_2 X_2 A_2 & \dots & \beta_n X_2 A_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \beta_1 X_n A_1 & \beta_2 X_n A_2 & \dots & \beta_n X_n A_n \end{bmatrix}. \quad (3)$$

Комплексную относительную эффективность бизнес-процессов в организации можно найти, определив след матрицы \mathbf{XAB} :

$$E = tr(\mathbf{XAB}) = \beta_1 X_1 A_1 + \beta_2 X_2 A_2 + \dots + \beta_n X_n A_n = \sum_{i=1}^n \beta_i X_i A_i. \quad (4)$$

Представим набор элементов главной диагонали матрицы \mathbf{XAB} в виде нормированной диаграммы, как показано на рис. 1.

Комплексная относительная эффективность бизнес-процессов в организации, согласно (4), численно равна площади фигуры E , ограниченной столбцами высотой, равной уровню относительной эффективности бизнес-процесса, и шириной, равной относительным коэффициентам значимости бизнес-процесса.

Площадь фигуры R , дополняющей фигуру эффективности E до квадрата с единичной стороной, характеризует степень разрыва, т.е. разницы между идеальным (эталонным) и реальным состоянием эффективности бизнес-процессов в организации. И величина разрыва R , и величина комплексной относительной эффективности E , могут выступать функционалом в задаче оптимального распределения ресурсов между бизнес-процессами.

Корпоративная стратегия предприятия распадается на ряд субстратегий, каждая из которых реализуется через бизнес-процессы предприятия. Совокупность достигнутых изменений в бизнес-процессах в результате реализации каждой из субстратегий может служить оценкой ее эффективности.

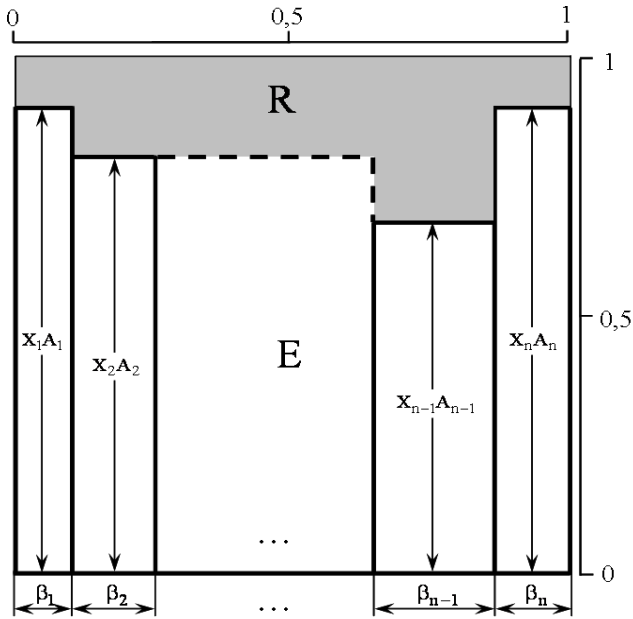


Рис. 1. Нормированная диаграмма эффективности бизнес-процессов в организации

Оценим k субстратегий, оказывающих влияние на уровень эффективности n бизнес-процессов организации. Как видно из рис. 1, эффективность каждого из n бизнес-процессов можно охарактеризовать своей долей разрыва R_i^0 , $i = \overline{1, n}$. Тогда относительное изменение эффективное i -го бизнес-процесса, вызванное реализацией r -ой субстратегии можно определить следующим образом:

$$\Delta R_{ir} = \frac{R_i^0 - R_{ir}^*}{R_i^0}, \quad i = \overline{1, n}, \quad r = \overline{1, k}, \quad (5)$$

где R_{ir}^* – достигнутый уровень эффективности i -го бизнес-процесса, вызванное реализацией r -ой субстратегии.

Теперь можно проранжировать все имеющиеся субстратегии, поочередно определяя значения

$$\max_r \sum_{i=1}^n \Delta R_{ir}, \quad \text{отвечающие наиболее}$$

эффективным из субстратегий, и удаляя их из первоначального перечня.

Очевидно, что более значимой величиной для принятия решения о выборе той или иной стратегии будет являться относительная эффективность, т.е.

$$\delta R_r = \frac{\Delta R_r}{Q_r}, \quad (6)$$

где $Q_r = \{q_r^{\hat{o}}, q_r^{\hat{i} \hat{o}}, q_r^{\hat{e}}\}$ – вектор ресурсов предприятия (финансовых, производственно-технологических, кадровых), требуемых для реализации r -ой субстратегии. В ряде случаев, когда позволяет время, выделенное на реализацию стратегии, производственно-технологический и кадровый ресурс может быть заменен на эквивалентный с точки зрения его замещения финансовый ресурс. При этом

$$Q = \sum_{r=1}^k Q_r. \quad (7)$$

Следует отметить, что такой метод ранжирования не учитывает разный уровень исходного состояния бизнес-процесса R_i^0 . Это означает, что затраты на изменение этого состояния оказываются непропорциональны для различных бизнес-процессов, находящихся на разных стадиях. Это обстоятельство может быть учтено использованием полиномиальной аппроксимации динамики изменения показателя R_i^0 с учетом известных его предыдущих и фактически полученных после реализации соответствующих субстратегий последующих значений.

Предложен инструментарий оценки абсолютной и относительной эффективности субстратегий на основе графоаналитической модели представления состояния бизнес-процессов организации. Выбор программного продукта, который удовлетворял бы всем требованиям к поставленной задаче моделирования бизнес-процессов, обеспечивал необходимую точность вычислений и наглядность визуализации, определяется, прежде всего, спецификой решения конкретных экономико-математических задач.

Література: 1. Грузинов В. П. Эффективность управления промышленными предприятиями: теоретический аспект / В. П. Грузинов, И. А. Астафьева // Журнал автомобильных инженеров. – 2012. – № 1 (72) [электронный ресурс]. – режим доступа : <http://www.aae-press.ru/f/72/44.pdf>. 2. Ковалишина Г. В. Системный подход в оценке эффективности управления фирмой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2002/2/rkovalishina/rkovalishina.asp>

Проценко Н.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ДОСЛІДЖЕННІ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Одним із головних завдань, що стоять перед господарюючими суб'єктами в ринковій економіці аграрного виробництва, є забезпечення їх конкурентоспроможності, що формується з рівня мобільності виробництва, якості персоналу і менеджменту, запасів потужностей, наявності резервів, можливостей диверсифікації виробництва тощо. У вужчому значенні конкурентоспроможність можна розуміти як здатність підприємства на даний момент здійснювати виробничий процес із достатнім рівнем економічної, екологічної, енергетичної, технологічної та соціальної ефективності. Тому, безумовно, є потреба в теоретичному обґрунтуванні інноваційних підходів, які б підказували ефективні шляхи досягнення поставлених цілей.

У теперішній час в аналізі господарської діяльності підприємств все більше застосування знаходять математичні методи дослідження. Використання математичного моделювання допомагає виділити і описати найбільш важливі, істотні зв'язки економічних об'єктів, оцінити параметри виробництва. Виробничі функції використовуються як корисний інструмент, що дозволяє проводити аналітичні розрахунки, визначати ефективність використання ресурсів і доцільність їх додаткового залучення у виробництво, прогнозувати обсяг випуску продукції і контролювати реальність планових проєктів.

У теорії економіко-математичного аналізу розроблено безліч видів виробничих функцій, кожна з яких має свої особливості та умови застосування. Проте, складність аграрно-економічних процесів, їх залежність від безлічі факторів, що діють з різним ступенем інтенсивності і в різному напрямку на результати виробництва, не дозволяє заздалегідь знати, якою моделлю, якою функцією доцільно описувати той чи інший процес. Проаналізувати наступний ряд функцій, тому зробимо спробу проаналізувати деякі функції.

Практика господарсько-економічної діяльності людства виявляє два діаметрально протилежних прагнення окремого господарюючого суб'єкта: 1) самостійне досягнення персональних благ; 2) об'єднання і співпраця (кооперування) з іншими господарюючими суб'єктами, що зумовлюється гострим дефіцитом ресурсів. Вибір з цих двох альтернатив залежить від показників ефективності, серед яких можна відзначити рентабельність капіталу, рентабельність продаж, показник швидкості накопичення капіталу та ін.

Важливою економічною складовою функціонування аграрних підприємств є забезпеченість технічними ресурсами. Рівень механізації є одним із головних факторів, що впливає на обсяги виробництва і його ефективність. Однак, в багатьох випадках агропідприємства не мають можливості сформувати власний технічний потенціал, який би, з одного боку, повністю забезпечив би технологічні потреби, а з іншого – ефективно використовувався б у межах цього підприємства. За таких умов об'єднання сил, засобів і можливостей суб'єктів господарювання стає необхідністю.

Серед переліку умов, що необхідні для консолідування підприємств, варто особливо відмітити: 1 – наявність як мінімум двох суб'єктів: підприємств носіїв бізнес-ідеї; 2 – первинні активи або стартовий капітал; 3 – співвідношення трансакційних витрат; 4 – асиметричність та взаємодоповнюваність [1, С. 77]. Щоб побачити ефект від об'єднання, можна скористатися теоретико-ігровою моделлю [2, С. 145-147]. Припустимо, що на вільному ринку працює 2 рівноправних виробника, вони використовують однакові ресурси та виробляють однакову продукцію. Вони можуть працювати самостійно або об'єднатись, створивши монополію. У випадку об'єднання собівартість виробництва q -тої кількості продукції на кожному з виробництв становитиме:

$$TC(q) = VC(q) + FC = cq + FC, \quad (1)$$

де VC – змінні витрати (припустимо, що $VC(q) = c \cdot q$);

FC - постійні витрати;

$c = \text{const}$ (за своїм змістом це фондovіддача виробництва).

Якщо вони вирішують реалізувати на ринку кількість продукції q , то ринкова ціна визначатиметься формулою:

$$p(q) = -\frac{q}{a} + \frac{b}{a}, \quad (2)$$

де $a, b = \text{const}$; a - показник, що характеризує цінову еластичність продукції; b - характеризує ємність ринку, при якій ринок насичується і ціна падає до нуля (рис. 1).

У випадку максимізації спільних прибутків (випадок монополії) буде максимізуватись функція, що виражає прибуток як різницю між виручкою від реалізації та витратами виробництва:

$$P(Q) = TR(Q) - TC(Q), \quad (3)$$

$$P(Q) = p(Q) \cdot Q - VC(Q), \quad (4)$$

$$P(Q) = -\frac{Q^2}{a} + \frac{b \cdot Q}{a} - c \cdot Q - FC. \quad (5)$$

Диференціюючи функцію по Q знаходимо, що її максимальне значення досягається при об'ємах випуску

$$Q_{\max} = \frac{b - a \cdot c}{2}. \quad (6)$$

Відповідно ціна та прибуток будуть дорівнювати

$$p_{\max} = \frac{b + a \cdot c}{2a}; \quad (7)$$

$$P(Q_{\max}) = \frac{(b - a \cdot c)^2}{4a} - FC. \quad (8)$$

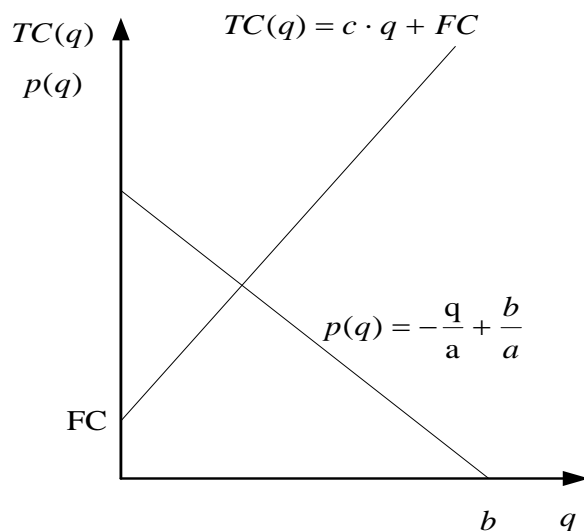


Рис. 1. Графічна модель «попит/пропозиція»

Розглянемо ситуацію, коли не існує домовленості між виробниками, та кожний з виробників працює самостійно. Яку кількість продукції q_1 та q_2 буде вироблено на кожному з підприємств? Кожен із гравців вибирає в цьому випадку стратегію з відрізка $[0, b]$. Ринкова ціна буде визначатись в цьому випадку співвідношенням

$$p(q_1, q_2) = -\frac{q_1 + q_2}{a} + \frac{b}{a}, \quad (9)$$

тому що тепер $q_1 + q_2$ є спільна поставка товару на ринок. Підставляючи цю ціну в формулу прибутку отримуємо прибуток першого виробника за формулою

$$P_1(q_1, q_2) = -\frac{q_1^2}{a} - \frac{q_1 q_2}{a} + \frac{b \cdot q_1}{a} - c \cdot q_1 - FC_1. \quad (10)$$

Прибуток другого відповідно

$$P_2(q_1, q_2) = -\frac{q_2^2}{a} - \frac{q_1 q_2}{a} + \frac{b \cdot q_2}{a} - c \cdot q_2 - FC_2. \quad (11)$$

Таким чином, прибуток кожного з гравців залежить не тільки від вибраної їм стратегії, але й від стратегії іншого гравця. Необхідно знайти таку пару стратегій (q_1^*, q_2^*) , від якої жодному виробнику буде не вигідно відхилитись, тобто – знайти ситуацію некооперативної рівноваги.

Диференціюючи функції P_1 та P_2 по q_1 і q_2 , та дорівнюючи похідні нулю – отримуємо систему рівнянь:

$$\begin{cases} q_1 = b - a \cdot c - 2q_2 \\ q_2 = b - a \cdot c - 2q_1 \end{cases}, \quad (12)$$

рішенням якої є $q_1^* = q_2^* = \frac{b - a \cdot c}{3}$. (13)

$$\frac{b - a \cdot c}{3}, \frac{b - a \cdot c}{3}$$

Пара стратегій $(\frac{b - a \cdot c}{3}, \frac{b - a \cdot c}{3})$ і є ситуацією некооперативної рівноваги. Ринкова ціна та сумарний прибуток будуть дорівнювати:

$$p(q_1^*, q_2^*) = \frac{2b + a \cdot c}{3a}, \quad (14)$$

$$P(q_1^*, q_2^*) = \frac{2(b - a \cdot c)^2}{9a} - FC. \quad (15)$$

Таким чином, через відсутність кооперації прибуток зменшився на $\frac{1}{36} \cdot \frac{(b - a \cdot c)^2}{a}$, в той час як спільний об'єм виробництва зріс на $\frac{1}{6} \cdot (b - a \cdot c)$.

Вищенаведена модель свідчить, що консолідування може зняти гостроту конкурентної боротьби та призвести до більшого рівня сумарного економічного ефекту.

Підводячи підсумки, можемо відмітити, що моделювання розвитку аграрного виробництва безпосередньо обумовлює застосування не тільки більш практичних, в методичному плані, моделей, а й вдосконалення методики прогнозування розвитку як усієї галузі агровиробництва, так й окремих її підприємств. Використання економіко-математичних моделей дає можливість розглядати сферу матеріального виробництва аграрних підприємств конкретної сільської території, як певний багатовимірний простір, статично і в динамічному розвитку. Реалізація конструктивних модельних рішень дозволяє забезпечувати оптимальний розподіл виробничих ресурсів безпосередньо в господарствах, істотно підвищити ефективність виробництва, визначити оптимальний варіант економічного розвитку підприємства та зміцнювати його конкурентоспроможність.

Література: 1. Серіков А.В. Необхідні та достатні умови асоціювання підприємств АПК / А.В. Серіков, Н.М. Проценко // Економічні, екологічні та соціальні проблеми сталого розвитку аграрного сектора економіки: матер. міжнар. наук.-практ. конф. студ., аспір. і мол.

учених 1-3 жовтня 2008 р. – Харків, ХНАУ, 2008. – С. 77. 2. Косоруков О.А. Исследование операций: учебник / Косоруков О.А., Мищенко А.В.; [под общ. ред. д.э.н. проф. Н.П. Тихомирова]. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 448 с.

Внукова Н.М.

доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри
управління фінансових послуг

Харківський національний університет будівництва та архітектури

м. Харків, Україна

Шлапак А.В.

студентка 2 курсу магістратури
напряму підготовки «Фінанси і кредит»

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ АНТИКРИЗОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

Головним завданням банківської сфери сьогодні виступає ефективне управління антикризовою діяльністю кожного банку, так як банківські установи відповідають не тільки за формування власних фінансових результатів, але й розпоряджаються залученими та запозиченими коштами. До того ж для банку важливим є не тільки визначення свого фінансового стану, але й розробка та впровадження заходів, спрямованих на підтримку його на належному рівні, шляхом збільшення показників фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, ефективності управління та ін. Саме це підкреслює актуальність даної теми дослідження управління антикризовою діяльністю банків.

Управління антикризовою діяльністю банку виступає одним із напрямів фінансового менеджменту банківської установи, який є комплексною системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, та пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів та рівня ризиків, при яких збережеться фінансова рівновага для забезпечення стабільного фінансового становища банку в поточній та довгостроковій перспективі. Саме тому доцільним є застосування комплексного підходу до процесу управління антикризовою діяльністю банку на основі побудови структурно-функціональної моделі, яка дозволяє формалізувати послідовність процесу управління антикризовою діяльністю банку, а також проаналізувати проміжні результати [1].

Метою є розкриття сутності та послідовності процесів управління антикризовою діяльністю банку, а також розробки комплексу заходів, спрямованих на його удосконалення. У програмному середовищі Computer Associates VPwin 4.0 була побудована модель бізнес-процесу управління антикризовою діяльністю банку. Отримана процесна модель дає можливість наочно представити всі етапи управління у вигляді діаграми, визначити міру їх взаємозалежності та самостійності з метою підвищення ефективності управління. У межах реалізації процесного підходу акцент встановлюється на організації наскрізних бізнес-процесів, а також їх описанні та послідовності реалізації. Відповідно до даного підходу реалізуються наступні положення: дослідження діючої моделі «IDEF» та проведення аналізу цієї моделі [2].

На рис. 1 представлена контекстна діаграма діючої моделі управління антикризовою діяльністю банку («IDEF0»).

Дані рис.1 показують, що в центрі побудованої контекстної діаграми моделі управління антикризовою діяльністю банку знаходиться блок головної задачі, який відображає сутність та мету побудови даної структурно-функціональної моделі.



Рис. 1. Контекстна діаграма діючої моделі управління фінансовою стійкістю банку (IDEF0)

Управління антикризовою діяльністю банку передбачає настання двох варіантів розвитку даної ситуації:

- 1) виведення банку з кризового стану;
- 2) попередження настання кризової ситуації в банку.

На другому етапі моделювання діючого процесу управління антикризовою діяльністю банку у програмному середовищі Vrwip була побудована декомпозиція контекстної діаграми зображеної на рис. 1, яка відбиває її структуру, а саме виведення банку з наявної кризової ситуації (рис. 2).

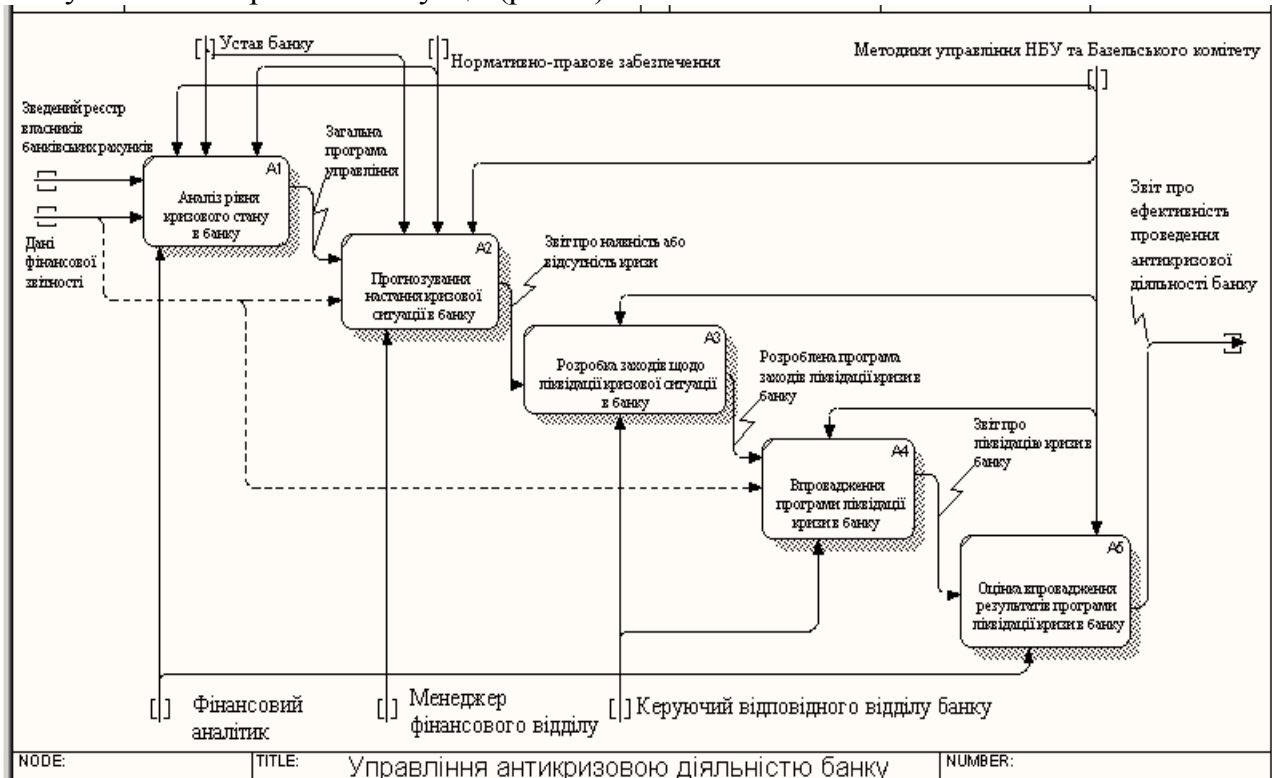


Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми діючої моделі управління антикризовою діяльністю банку («IDEF1»)

Дані рис. 2 свідчать про те, що процес виведення банку з кризової ситуації складається з п'яти послідовних етапів (рівнів). З побудованої моделі ми бачимо, що виведення банку з кризового стану – дуже важкий та довгий процес. По-перше потрібно за допомогою різних форм, методів та інструментів провести аналіз рівня кризового стану, а також її наявність у банку. По-друге розробити заходи щодо її ліквідації та впровадити в існуючу модель, за для досягнення поставленої мети. Отже, лише після проведення ефективного переліку запропонованих заходів та оцінивши їх результат у даній ситуації, у банку відновиться рівень фінансового стану та ліквідність наявних коштів.

На третьому етапі моделювання діючого процесу управління антикризовою діяльністю банку у програмному середовищі Vrwіn побудована декомпозиція контекстної діаграми, зображеної на рис. 2, яка відбиває попередження настання кризової ситуації в банку (рис. 3).

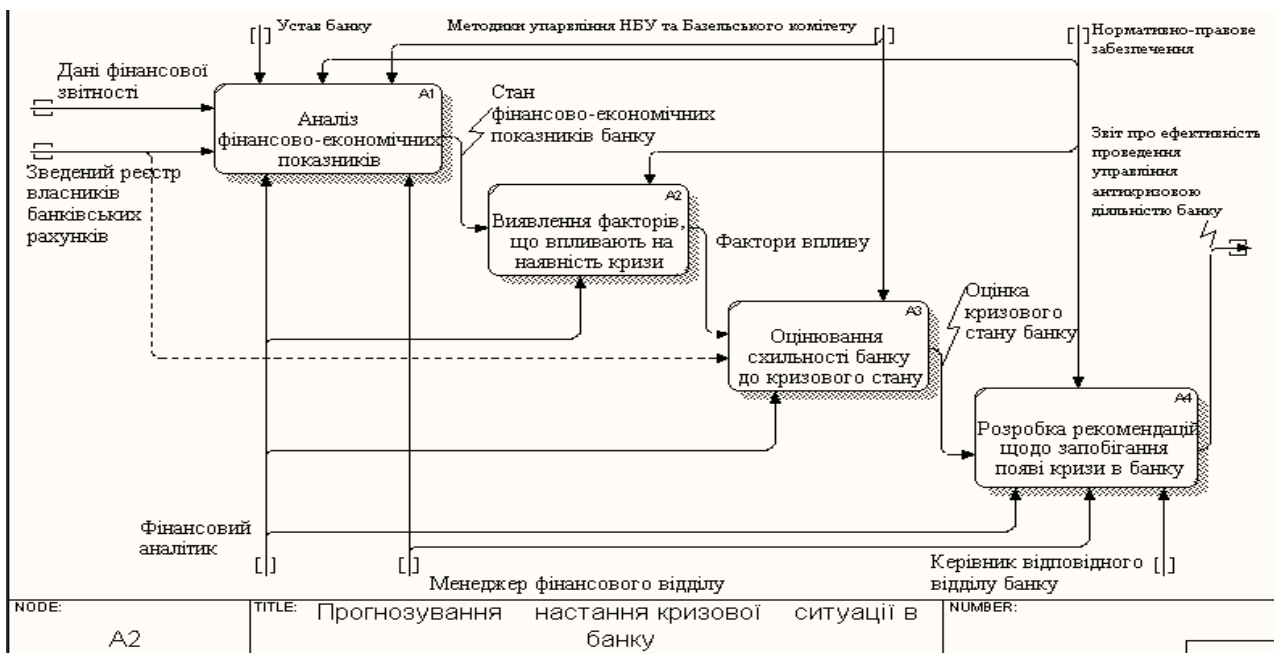


Рис. 3. Декомпозиція контекстної діаграми діючої моделі управління антикризовою діяльністю банку («IDEF2»)

На рис. 3 наведений процес попередження настання кризової ситуації в банку, який складається з чотирьох послідовних етапів (рівнів). Порівняно з попередньою моделлю, ми бачимо, що попередити настання кризи в банку набагато легше, ніж її ліквідувати. Цей процес не потребує застосування складних технологій та багато часу. Дотримання розроблених рекомендацій, щодо попередження настання кризи, керівництвом банку запобігає виникненню та розвитку кризи в банку в цілому.

Таким чином, побудувавши в програмному середовищі Computer Associates Vrwіn 4.0 діючу модель процесу управління антикризовою діяльністю банку, можна зробити висновок, що у теперішніх умовах функціонування банків України процес управління їх антикризовою діяльністю вимагає використання принципу комплексності даного процесу (тобто використання в сукупності всіх методів, інструментів, важелів та способів управління з метою досягнення потрібного ефекту). Також врахування негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів середовища функціонування банків на рівень їх фінансової стійкості, що безпосередньо має вагомий вплив на антикризову діяльність, та ймовірності реалізації різноманітних ризиків банківської діяльності є головним завданням.

Управління антикризовою діяльністю банку виступає складним та багатобічним процесом, який здійснюється на основі чітко розробленої концепції взаємодії різних методів, інструментів та способів впливу суб'єкта управління (тобто фінансових аналітиків, менеджерів та керівників банку) на його об'єкт (можливість

настання кризового стану). Враховуючи це, а також проаналізувавши діючу модель управління антикризовою діяльністю ПАТ «Альфа – Банк», з метою її удосконалення та підвищення ефективності керівництву відповідних відділів банку та уповноваженим на це особам необхідно дотримуватись встановлених методик нагляду та попередження настання кризи в банку, завчасно виявляти сигнали та збої у діяльності банку в цілому та окремих його відділів.

Саме ефективне та своєчасне виявлення недоліків у роботі банку на початковому рівні є запорукою швидкого ліквідування їх, що не спричинить у майбутньому великих перешкод до втрачання банком своїх лідируючих позицій та ефективного функціонування.

Література: 1. Джавлюк В. В. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю банку у середовищі Brwin / В. В. Джавлюк, М. М. Берест. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>. 2. Шарапов О. Д. Системний аналіз : навч. посіб. / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2003. – 154 с.

Гривківська О. В.,
доктор економічних наук, професор, завідувач
кафедри економіки, обліку та аудиту

Боярина К.М.,
аспірант кафедри економіки,
обліку і аудиту
ПВНЗ «Європейський університет»,
м. Київ, Україна

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНА КОМПОНЕНТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Визначається тим, що на даний час прискореного розвитку новітніх сучасних інформаційних технологій, їх вплив на інвестиційну діяльність є недостатньо вивченим та привертає увагу .

Мета - запропонувати створення інформаційно-консультативного агентства як сполучного елемента у забезпеченні процесу отримання якісної економічної інформації.

Інформаційно-комунікативне забезпечення інвестиційної діяльності підприємства – це процес, в якому інформація використовується як ресурс для виконання підприємством притаманних йому функцій, а також як засіб комунікацій між підприємством та економічним середовищем задля здійснення найбільш вигідних напрямків вкладення інвестицій.

Інформаційні технології як складова інформаційно-комунікативного забезпечення інвестиційної діяльності підприємства перебувають у постійному розвитку й удосконаленні та дають можливість підприємцям прорахувати реальні кроки розвитку підприємства, віртуально визначити найефективніші варіанти реалізації тієї чи іншої стратегії, визначити найефективнішу з них. Метою інформаційних технологій є виробництво інформації для аналізу її підприємцем й прийняття на його основі рішення щодо інвестиційної діяльності.

Якісний аналіз інвестиційної діяльності має велике значення не тільки для майбутнього підприємства, але і для економіки країни у цілому. На його основі керівництвом приймаються більш ефективні управлінські рішення по розширенню, відтворенню основних засобів як виробничого, так і невиробничого характеру, а також по зміцненню матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання. Це дозволяє їм прийняти виважене рішення стосовно збільшення виробництва продукції, розподілу прибутку, поліпшення умов праці і побуту робітників, від чого безпосередньо або опосередковано залежать: собівартість, асортимент, якість, новизна і привабливість продукції, її конкурентоздатність [1].

Удосконалення інформаційних технологій надає можливість з'явитись новим технічним засобам, розробці нових концепцій, методів організації даних, їх передачі, зберігання й обробки, формам взаємодії користувачів з технічними й іншими компонентами інформаційно-обчислювальних систем [2].

На даний час в Україні існує проблема використання інформаційного забезпечення, оскільки в умовах нестачі власних фінансових ресурсів підприємства не можуть зацікавити інвесторів як вітчизняних, так і іноземних. В якості сполучного елемента у забезпеченні поєднання потоку інформації та прийняття виваженого рішення щодо здійснення інвестиційної діяльності вважаємо створення системи інформаційно-консультаційних агентств, метою яких є формування ефективного механізму інформування зацікавлених осіб про стан інвестиційного потенціалу того чи іншого регіону країни, цілі, завдання, пріоритети, особливості інвестиційного клімату, організацію обслуговування та підтримку інвесторів, просування інвестиційних проектів.

Завдання інформаційно-консультативного агентства:

- інформаційне забезпечення учасників інвестиційного процесу, створення і підтримка бази інвестиційних проектів за кожним з регіонів України;
- організація та обслуговування інформаційних терміналів, які представлять собою комп'ютери, встановлені в найбільш відвідуваних потенційними інвесторами місцях і пов'язані з комп'ютером в агентстві, на яких розміщена інформація про запропоновані інвестиційні проекти;
- надання консультаційної допомоги, включаючи розробку методичних рекомендацій, що роз'яснюють специфіку інвестиційного процесу за кожним з регіонів України;
- збір інформації про інвесторів, їх особливості, проблеми, переваги для її подальшого узагальнення та аналізу, на основі якої можна прослідкувати зміну переваг інвесторів, виходячи з чого вносити відповідні корективи в роботу агентства, акцентуючи увагу на найбільш цікавих для інвесторів проектах;
- активне сприяння безпосереднім взаємодіям потенційних інвесторів з підприємствами через проведення спеціалізованих семінарів, виставок, конференцій;
- виготовлення інформаційно-рекламної продукції з інформацією про інвестиційний потенціал регіонів та областей України – компакт-диски, буклети, листівки, довідники.

На нашу думку, комплексне інформаційно-комунікативне забезпечення інвестиційної діяльності підприємств в Україні має включати:

1. По-перше, організацію інформаційного взаємозв'язку органів влади регіонів між собою, іншими регіонами та інвесторами.
2. По-друге, накопичення, зберігання та ефективного використання інформаційних ресурсів, необхідних для вирішення поточних завдань, оцінки і прогнозування інвестиційної привабливості регіону, галузей і організацій.
3. По-третє, забезпечення можливості використання сучасних інформаційних технологій для підготовки прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі багатофакторного аналізу, варіантів розрахунків прогнозних показників.
4. По-четверте, скорочення витрат часу зацікавлених осіб, тобто інвесторів, пов'язаних з пошуком, обробкою і видачі інформаційного продукту при здійснюванні інвестиційної діяльності в країні.

За допомогою інформаційних технологій зростає можливість автоматизувати аналіз інвестиційного проекту, розрахувати критерії ефективності і необхідні фінансові коефіцієнти, оцінити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на результати діяльності підприємства. Можна створити будь-яку кількість варіантів розвитку підприємства, провести їх аналіз за фінансовими показниками, показниками ефективності інвестицій на усьому спектрі даних підсумкових таблиць, звітів користувача, деталізації й аналізу варіантів і за результатами цього, порівнюючи різні сценарії розвитку підприємства, вибрати ефективніший. Програми дозволяють

розрахувати точку беззбитковості для продукції, що випускається, оцінити прибутковість роботи підрозділів компаній. У багатьох програмах використовуються модулі управління холдингом або компанією, з комплексом різних проектів і координацією процесу їх реалізації. Як правило, передбачається контроль виконання проектів з одночасним порівнянням планових і фактичних показників.

Вважаємо, що створення системи інформаційно-консультативних агентств в Україні сприятиме покращенню інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності підприємств. Ідея його створення полягає у наданні інвесторові повного набору інформації про регіональний інвестиційний клімат, необхідний для прийняття рішення про початок роботи в регіоні на базі єдиної системи автоматизованих інформаційних ресурсів.

Література: 1. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с. 2. Тверезовська Н.Т. Інформаційні технології в агрономії [текст]: навч. посіб. / Н. Т. Тверезовська, А.В. Нелепова. – К.: "Центр учбової літератури", 2013. – 282 с. 3. Сазонець О.М. Інформаційні системи і технології в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю [текст]: навч. посіб. / О.М. Сазонець. – К.: "Центр учбової літератури", 2014. – 256 с.

Гордон І.В.

асистент кафедри податкової і митної справи,
*Національний університет державної податкової служби України,
м. Ірпінь, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МИТНИХ ОРГАНАХ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

Актуальність в сучасному суспільстві перемоги досягають ті структури, які накопичують і вміло розпоряджаються наявною інформацією. Збір та обробка великих обсягів інформації можливі лише в результаті застосування інформаційних технологій. Сьогодні інформація – основа успішної діяльності митних органів по реалізації поставлених перед ними завдань, і саме тому інформаційна політика митних органів має важливе значення для подальшого ефективного функціонування, розвитку та вдосконалення митної системи.

Мета розглянути основні напрями формування інформаційної політики митних органів України та зарубіжних країн.

Результати особливості інформаційних технологій в тому, що в них і предметом, і продуктом праці є інформація, а засобами праці — засоби обчислювальної техніки та зв'язку. Інформаційна технологія як наука про виробництво інформації виникла тому, що інформація стала реальним виробничим ресурсом поряд з іншими матеріальними ресурсами. [1]

Механізми розвитку митної справи на засадах упровадження інформаційно-телекомунікаційних систем та технологій досліджувались ученими-практиками в даній галузі, такими як: П.В. Пашко, П.Я. Пісной, І.В. Дорда, О.М. Івашкович, І.Г. Бережнюк, А.Д. Войцещук та ін.

Публікації та розробки зазначених фахівців спрямовані переважно на спрощення митних процедур і виконання взятих міжнародних зобов'язань щодо інформатизації та комп'ютеризації митної справи України. Питання безпеки держави розглядалось у розрізі захисту та зберігання інформації. Виняток становлять лише розробки та дослідження П. В. Пашка, який впровадив у сферу митної справи концепцію "митної безпеки" [2].

Розглядаючи дане питання, доцільно зробити певний аналіз упровадження інноваційних технологій у певному ряді країн.

У Японії для електронного декларування використовується автоматизована система NACCS (Nippon Automated Cargo and Port Consolidated System), яка об'єднує між собою учасників ЗЕД з учасниками митних служб держави. Для оформлення вантажів з використанням такої системи декларанту потрібно лише заповнити зі свого персонального комп'ютера необхідні дані про товар, про його найменування, країну походження, контрактну вартість товару, а також вартість транспортування. У США діє аналогічна система. Американська система АКС (автоматизована комерційна система) є прототипом японської.

У країнах ЄС для передачі даних в електронному вигляді використовується система NCTS (New Computerized Transit System). В ЄС електронне декларування товарів є обов'язковим. Така система дає можливість декларантам надавати декларації в електронному вигляді до прибуття вантажу, проводити аналіз ризиків та прискорювати обробку даних [3].

Можна зробити висновок, що інформація в діяльності митних органів зарубіжних країн відіграє важливу роль, тому інформаційні технології займають провідне місце у розвитку митниць.

На території України *електронна митниця* – це багатофункціональна комплексна система, яка існує у митних органах країни та поєднує інформаційно-комунікативні технології та сукупність механізмів їх застосування і дає можливість підвищити якість митного регулювання та вдосконалити митне адміністрування. [4].

«Електронна митниця» забезпечує митну безпеку держави, шляхом:

1) технологічної підтримки безперервного двостороннього потоку електронної інформації від органів державної влади, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, митних адміністрацій інших держав до митної адміністрації країни, його накопичення та обробки;

2) впровадження новітніх процедур автоматизації процесів митного контролю і оформлення та їх супроводження; створення та технічної підтримки організаційно-технічних систем для функціонування всеохоплюючих автоматизованих процедур оцінки якості виконання митної справи;

3) інформаційного забезпечення правоохоронної діяльності, контролю за переміщенням товарів та інших функцій, які покладені на митні органи [5].

Поступова еволюція інформаційних технологій від функціонування окремих автоматизованих робочих місць до поєднання їх у мережі, подальшого надання доступу до інформації за допомогою вебсервісів і далі до поєднання засобів обчислювальної техніки в потужні централізовані центри обробки даних свідчить про перехід від застосування електронних засобів обробки інформації до сукупності методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, обробки, зберігання, розповсюдження, відображення й використання інформації в інтересах її користувачів [6].

Аналізуючи інформацію про діяльність митних служб їх можна поділити на кілька типів: сервісні; фіскальні та правоохоронні. Для митних служб сервісного типу (Литва, Латвія, Естонія, Грузія) характерним є надання адміністративних послуг в частині спрощення та сприяння розвитку зовнішньої торгівлі, міждержавного переміщення пасажирів, вантажів та поштових відправлень. Митні служби фіскального типу свою діяльність спрямовують на забезпечення виконання плану доходів державного бюджету (Російська Федерація, Білорусь, Україна, Казахстан, Молдова), а реалізація інших функцій здійснюється за остаточним принципом. Для країн, які пережили військові дії та громадянські конфлікти (Білорусь, країни Середньої Азії), характерна спрямованість митних служб на виконання правоохоронних завдань [7].

Очевидно, що одним із важливих факторів який впливає на ефективність роботи митних органів, є належне інформаційно-аналітичне забезпечення. Через наявність великих обсягів інформації та обмеження часу для їх опрацювання та отримання результату виникає необхідність у застосуванні сучасних інформаційних

технологій у митних органах.

Висновки ефективне функціонування митної системи можливе лише за умови використання передових інформаційних технологій, що базуються на сучасній комп'ютерній техніці. Вдосконалення митної системи на базі інформаційних митних технологій сприяє формуванню нової сучасної митниці. Отже, перш за все потрібно вдосконалювати сучасні новітні інформаційні технології, які повинні забезпечити, з одного боку, зменшення втручання працівників митних органів, з іншого, гарантувати належний рівень податкової дисципліни платників податків.

Введення системи впровадження міжнародного досвіду у сфері митних інновацій дасть можливість підвищити ефективність діяльності митних органів України. Жодну митну систему світу не можна уявити без злагодженої інформаційної системи контролю та ведення митних операцій.

Література: 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10020805/informatika/informatsiyni_resursi_organizatsiyi 2. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : монографія / П. В. Пашко. – Одеса : Пласке, 2009. – 628 с., іл. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Електронна_митниця 4. Пашко П. В. Митні інформаційні технології: Навчальний посібник.- К.: 2011. С. 391. 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20100916/gu_brechko.htm 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/27748-1410-shlyah-nformatsynih-tehnology-vd-e-Customs-do-i-Customs.html> 7. Актуальні питання теорії та практики митної справи : монографія; за заг. ред. І.Г. Бережнюка. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. – 428 с.

Маслій Н.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та
моделювання ринкових відносин

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

Танасова Н.В.

студентка 3 курсу, напряму
підготовки «Економічна кібернетика»

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Будь-яке сучасне підприємство потребує автоматизації обліку. Це супроводжується зменшенням витрат, економією часу, та швидким і своєчасним прийняттям управлінських рішень. При ефективному обліку значно підвищиться повнота і динамічність облікової інформації. Це обумовлює необхідність її автоматизації, та призводить до збільшення ефективності виробництва. На сучасному ринку програмного забезпечення існує багато продуктів для автоматизації обліку та управління. Тому перед підприємством постає питання обрати саме той продукт котрий задовольнить індивідуальні потреби та вимоги.

Вагомий внесок у дослідження системи інформаційного забезпечення управління та автоматизації обліку на підприємстві малого та середнього бізнесу зробили такі науковці Ф.Ф. Бутинець[1], М.Є. Врублевський, Ф.Ф. Давидюк, О.С. Івахненко[1], М.Д. Корінько, М.М. Семеренко [2], О.В. Ластовецького, О.В. Садовської, С.В. Сковородько, О.К. Фокін [2], М.Г. Чумаченко та ін. В їх роботах обґрунтована методика формування достовірного та вчасного обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень; розглянуто значення інформації, яка є основною для характеристики процесів діяльності підприємств, для управління ними і контролю за використанням виробничих ресурсів. Проте питання вибору програмного забезпечення для бухгалтерського обліку на підприємстві залишається не в повній мірі вирішеним та потребує подальших досліджень.

Метою даної роботи є аналіз проблем вибору програмного забезпечення бухгалтерського обліку для підприємств.

На даний час на ринку комп'ютерних програм є універсальні і спеціальні аналітичні програми, що використовуються в окремих галузях економіки. Більшість користувачів надають перевагу універсальним комп'ютерним програмам внаслідок їх достатньо легкого налаштування та адаптації до особливостей бухгалтерського обліку в різних галузях.

На кожному підприємстві своя індивідуальна організація бухгалтерського обліку, тому обрати програмне забезпечення яке підходило б ідеально для вашого підприємства дуже складно. На ринку програмних продуктів представлений спектр програм, серед яких найпоширенішими є:

- “1С: Підприємство” – 7 і 8 версія;
- “Акцент-бухгалтерія”;
- “Парус – Підприємство”;
- “Бест Звіт Плюс”.

Кожне підприємство може обрати програмний продукт для автоматизації обліку відповідно до своїх особливостей ведення діяльності та особливостей ведення бухгалтерського обліку. Характеристика кожної програми наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Характеристика програмного забезпечення для управління обліком

Програмний продукт	Підрозділи	Опис продукту	Ціна, грн.
“1С: Підприємство” – 7 і 8 версія;	Версія “1С: Підприємство 7.7”: 1С: Бухгалтерія; 1С: Торгівля і Склад; 1С: Зарплата і кадри.	“1С:Бухгалтерія 8 для України” призначена для автоматизації бухгалтерського й податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності, в організаціях, що здійснюють які-небудь види комерційної діяльності: оптову й роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включаючи субкомісію), надання послуг, виробництво і т.д. Бухгалтерський і податковий облік ведеться відповідно до чинного законодавства України. “1С:Бухгалтерія 8 для України” забезпечує рішення всіх завдань, які виникають перед бухгалтерською службою підприємства, якщо бухгалтерська служба повністю відповідає за облік на підприємстві, включаючи, наприклад, виписку первинних документів, облік продажів і т.д.	810-33120
	Версія “1С: Підприємство 8.0” 1С: Бухгалтерія 8.0; 1С:Управління торгівлею 8.0; 1С: Зарплата і управління персоналом 8.0.		
Акцент-бухгалтерія	Версія 6.0 та 7.0	Універсальна автоматизована програма для ведення бухгалтерського, управлінського та фінансового обліку на підприємствах. В програмі реалізована загальноприйнята методика бухгалтерського фінансового та податкового обліку, яка підтримує НСБО. Програма базується на вирішення таких питань як: • нарахування та виплата зарплати; • автоматизований розрахунок різних видів нарахувань і стягнень; • облік необоротних активів та балансової вартості основних засобів; • облік валових доходів та витрат; • розрахунки з бюджетом; • розрахунки з підзвітними особами; • розрахунки з постачальниками та покупцями; • облік банківських та касових операцій; • можливість формування, зберігання та друку всіх необхідних документів.	100-2760
	“Парус-	Повнофункціональна система, що дозволяє	720-

Програмний продукт	Підрозділи	Опис продукту	Ціна, грн.
	«Адміністратор»; «Парус-Бухгалтерія»; «Парус-Реалізація і Склад»; «Парус-Заробітна плата»; «Парус-Персонал»; «Парус-Менеджмент і Маркетинг» (CRM-модуль); «Парус-Консолідація»; «Парус-Ресторан»; «Парус-Готель»; «Парус-Лікувальна установа».	автоматизувати всі облікові й управлінські завдання, характерні для підприємств малого і середнього бізнесу. У її складі тепер десять модулів. У кожному модулі комплексу передбачено формування ряду звітів, як регламентних затвердженої форми, так і звітів, що забезпечують розширені можливості користувача аналізу облікових даних.	1260
Бест Звіт Плюс		Програмний комплекс призначений для автоматизації процесів роботи зі звітною документацією встановленого зразка. Він забезпечує організацію електронного документообігу у всіх без винятку суб'єктів господарювання будь-якої форми власності та джерел фінансування або між ними та державними контролюючими органами, подача звітності яким передбачена чинним законодавством. Функціональні можливості програмного забезпечення: <ul style="list-style-type: none"> • формування картки установи; • формування та ведення реєстру форм (бланків) звітних документів; • формування звітних документів із використанням різноманітних функцій контролю; • імпорт інформації зі встановлених на підприємстві автоматизованих систем бухгалтерського обліку та управління виробництвом; • формування пакетів звітності в електронному вигляді електронною поштою із застосуванням криптографічного захисту. 	210-594

Джерело: сформовано авторами на основі даних [3-6].

Стосовно розглянутих програм, «1С» та «Акцент Бухгалтерія» мають можливість пристосування за допомогою «Конфігуратора» до особливостей обліку конкретного підприємства. Це дає змогу забезпечити повну комп'ютеризацію обліку і максимізувати додаткові налаштування.

Проте недоліком даних програм є необхідність купівлі ще й головної програми, що значно збільшує вартість придбаного програмного забезпечення. «1С» має високу ціну та специфічні вимоги до працівника, він повинен мати спеціальні навички для роботи з програмою. Програми «1С» та «Акцент-бухгалтерія» є багатофункціональними і найкраще пристосуються до великого підприємства.


«Парус-бухгалтерія» дозволяє автоматизувати всі облікові й управлінські завдання, характерні для підприємств малого і середнього бізнесу. Розбиття на модулі дозволить керівнику уникнути зайвих функцій програми і мінімізувати час для знайомства з нею. Недоліком є нагромаджений інтерфейс, нераціональна схема розбивки вікон на зони і порядок заповнення інформації по зонах. Але вона легко вирішує всі основні функції автоматизації бухгалтерського обліку.

Програмний комплекс «Бест Звіт Плюс» призначений для роботи зі звітною

документацією встановленого зразка. Він забезпечує організацію електронного документообігу між всіма суб'єктами господарювання будь-якої форми власності та державними контролюючими органами, подача звітності яким передбачена чинним законодавством. Ця програма є більше додатковою ніж основною, вона не містить всіх бухгалтерських операцій необхідних для автоматизації.

Розглянуті основні комерційні програмні пакети мають свої особливості та відмінності при веденні бухгалтерського обліку. Програми допоможуть збільшити ефективність виробництва, та оптимізувати процес бухгалтерського обліку. Але якщо, є можливість, то найкращим варіантом буде розробка власного програмного забезпечення. Воно буде адаптовано лише під ваше підприємство та виконуватиме всі необхідні вам питання.

Література: 1. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит". / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., перероб. і доп. - Житомир: ПП "Рута", 2002. С. 172 – 183. 2. Семеренко, М.М. Автоматизація обліку на підприємствах / М.М. Семеренко, О.К. Фокін, С.В. Сковородько // Соціум. Наука. Культура. Економіка. – 2008. – №3. – С. 23–25. 3. Продукція Бухгалтерія 8 для України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://akros.com.ua>. 4. Акцент-бухгалтерія [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.accent.ua/> 5. Корпорація Парус [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.parus.ua/> 6. Продукція «Бест-звіт» [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу : www.bestzvit.com.ua 7. Дебет-Кредит. Бухгалтерія-фінанси [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу www.dtk.com.ua. 8. Підприємець [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.pidpryemets.com>



Механізми регулювання економіки

Журавльова Т.О.

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
*Одеський національний університет імені І.І.Мечникова,
м. Одеса, Україна*

РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У ФУНКЦІОНУВАННІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Страховий ринок України демонструє швидкі темпи зростання відносних кількісних параметрів. Проте його якісні, а також абсолютні показники так і не досягли рівня розвинутих західних держав. Страхові компанії не стали потужними інституційними інвесторами, здатними акумулювати заощадження населення і трансформувати їх в інвестиційні ресурси.

Серед ризиків, які позначилися на платоспроможності страхових компаній, можна відзначити: «падіння» фондового ринку; збільшення ризиків, пов'язаних з інвестуванням активів фінансових установ, та неповернення наданих позик (кредитів); недовіра населення до фінансових установ, у тому числі з причин затягування або відмови виконання фінансовою установою своїх зобов'язань за укладеними договорами; валютно-курсова нестабільність; ризик відсутності взаємодії між банками та небанківськими фінансовими установами щодо забезпечення доступу останніх до коштів, розміщених на депозитних рахунках; збереження негативних інфляційних очікувань населення; небезпека подальшої тінізації економіки [1].

Національний банк України для запобігання зниження курсу гривні вдається до валютних інтервенцій та вводить мораторій на видачу нових кредитів, через що страхові компанії, які збирали більшість премій через банківський канал продажу, стрімко втрачають обсяг зборів страхових платежів. І це суттєво вплинуло в цілому на ситуацію на страховому ринку, який почав скорочуватись.

Стабільне становище залишилось тільки у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління з гнучкими підходами та стратегію діяльності за різними сценаріями, у тому числі в умовах фінансової кризи.

Аналізуючи динаміку фінансових показників страхового ринку за період 2007-2014 роки, слід відзначити, що більшість показників мали тенденцію до зростання.

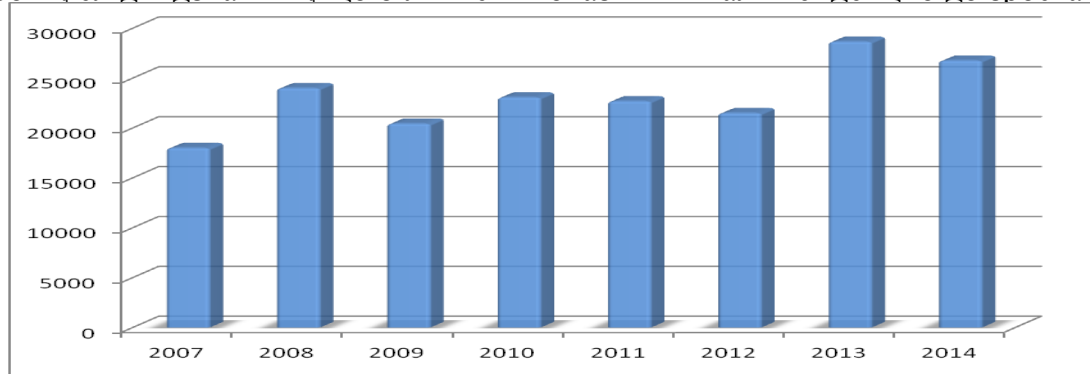


Рис. 1. Динаміка страхових премій за 2007-2014 рр.

Ключовими показниками розвитку страхового ринку, безперечно, є валові й чисті страхові премії. Як бачимо, на рис.1, найменше таких премій отримано у 2007 році, тобто до кризовому році, хоча він був рекордним за кількістю операцій зі злиття й приєднання страховиків та оцінювався експертами як рік найкращої за історію України

інвестиційної привабливості страхової галузі [2]. Дані рис.1 свідчать, що вітчизняному страховому ринку притаманні інерційні процеси. Так, майже найбільший обсяг валових страхових премій спостерігався у 2008 році, коли розпочалася фінансово-економічна криза. Окрім фактора інерційності збільшенню надходження валових страхових премій того року сприяло рішення про перевірку органами Державної автоінспекції полісів страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів. Аналіз даних рис.1 дає підстави для висновку, що український страховий ринок не подолав наслідків фінансово-економічної кризи 2008 - 2009 рр. ані у 2010, ані у 2011 рр. Більше того, у 2012 р. валові результати діяльності страховиків були гіршими, ніж у 2011 р. Це вказує на цілковиту залежність ситуації на страховому ринку від рівня ділової активності. Зокрема, значне зменшення надходження страхових премій у 2012 р. порівняно з 2011 р. можна пояснити скороченням кількості нових автомобілів, реалізованих у кредит [2].

Упродовж 2010-2011 рр., котрі в умовах України називають посткризовими, страховий ринок не вийшов на докризовий рівень за обсягом надходження валових страхових премій. Водночас, у посткризовий період відбувається постійний приріст чистих страхових премій.

У порівнянні з 2013 роком на 1 894,6 млн. грн. (6,6%) зменшився обсяг надходжень валових страхових премій у 2014 році. Зменшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування, як: страхування майна (зменшення валових страхових платежів на 563,9 млн. грн. (15,0%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових платежів на 472,5 млн. грн. (17,0%)); страхування від нещасних випадків (зменшення валових страхових платежів на 468,0 млн. грн. (32,7%)); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 377,3 млн. грн. (20,8%)). Збільшились валові страхові премії з таких видів страхування: страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових платежів на 482,3 млн. грн. (12,5%)); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 318,6 млн. грн. (20,9%)); страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (за додатковими договорами) "Зелена картка" (збільшення валових страхових платежів на 166,1 млн. грн. (38,8%)), медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 137,9 млн. грн. (9,3%)) [2].

Обсяг валових страхових виплат у порівнянні з 2013 роком збільшився на 413,6 млн. грн. (8,9%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 326,4 млн. грн. (7,1%). У структурі чистих страхових виплат відбулися зміни в розрізі видів страхування, так збільшилась частка страхових виплат за такими видами страхування: страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (з 1,5% до 3,3%), страхування життя (з 3,3% до 4,9%), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (з 22,1% до 22,7%), страхування майна (з 3,0% до 3,5%). Водночас, частка чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків значно скоротилася (з 2,0% до 0,9%) також зменшилась частка виплат зі страхування кредитів (з 2,2% до 1,2%).

Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування – 68,2% та 73,6%, за видами добровільного особистого страхування – 42,0% та 49,0%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 37,6% та 39,0% відповідно.

Також, у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року зросли такі показники, як загальні активи страховиків (5,8%) та активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (6,9%). Збільшення активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, обумовлене в першу чергу збільшенням обсягів цінних паперів, що емітуються державою на 43,9% (з 2 355,4 млн. грн. до 3 390,0 млн. грн.), права вимог до перестраховиків на 27,3% (з 3 038,5 млн. грн. до 3 867,4 млн. грн.), грошових коштів на поточних рахунках на 27,7% (з 2 184,7 млн. грн. до 2 789,7 млн. грн.). При цьому, в активах страховиків зменшилися обсяги банківських вкладів

(депозитів) на 2,8% [2].

Станом на 31.12.2014 показник загального обсягу сплачених статутних капіталів незначною мірою відхилився від аналогічного показника станом на аналогічну дату минулого року (станом на 31.12.2013 – 15 232,5 млн. грн., станом на 31.12.2014 – 15 120,9 млн. грн.).

Страхові резерви станом на 31.12.2014 зросли на 9,6% у порівнянні з аналогічною датою 2013 року. При цьому, технічні страхові резерви зменшилися на 0,6%, а резерви зі страхування життя навпаки збільшилися на 38,0%.

Аналіз страхового ринку України показує, що він на 85% складається зі страхових компаній «non-Life». Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2014 становила 382, з яких 57 СК зі страхування життя (СК "Life") та 325 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК "non-Life"). За 2014 рік кількість страхових компаній зменшилася на 25 СК.

Можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,5% – акумулюють 200 СК "non-Life" (61,5% всіх СК "non-Life") та 98,7% – 20 СК "Life" (35,1% всіх СК "Life").

У структурі страхових премій за видами страхування станом на 31.12.2014 найбільша питома вага належить таким видам страхування, як:

- автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 5 947,5 млн. грн. (або 32,0%) (станом на 31.12.2013 даний показник становив 5 982,2 млн. грн. (або 27,8%));
- страхування життя – 2 159,7 млн. грн. (або 11,6%) (станом на 31.12.2013 – 2 476,5 млн. грн. (або 11,5%));
- страхування майна 2 045,1 млн. грн. (11,0%) (станом на 31.12.2013 даний показник становив 2 489,7 млн. грн. (або 11,6%));
- страхування фінансових ризиків – 2 019,1 млн. грн. (або 10,9%) (станом на 31.12.2013 – 2 401,3 млн. грн. (або 11,1%));
- медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 1 507,1 млн. грн. (або 8,1%) (станом на 31.12.2013 – 1 395,7 млн. грн. (або 6,5%));
- страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1 250,4 млн. грн. (або 6,7%) (станом на 31.12.2013 – 1 649,3 млн. грн. (або 7,7%)),
- страхування вантажів та багажу – 860,4 млн. грн. (або 4,6%) (станом на 31.12.2013 – 965,7 млн. грн. (або 4,5%)).

У посткризовому періоді не були подолані структурні диспропорції на страховому ринку України, що підтверджує рис. 2.

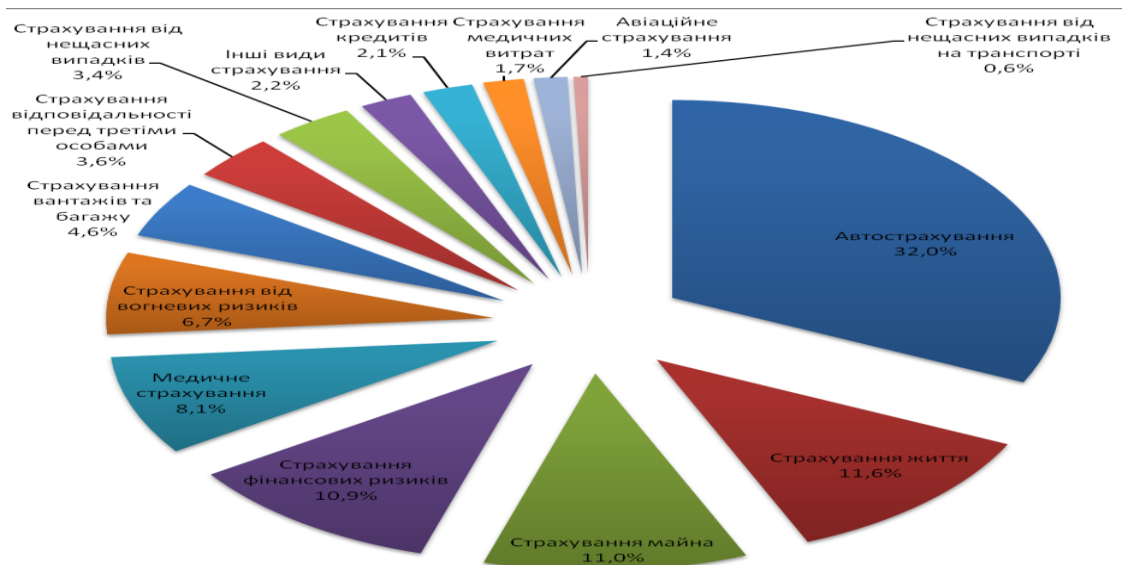


Рис. 2. Структура надходження страхових премій на страховому ринку України у 2014р.

Розмір валових страхових виплат за 2014 рік становив 5 065,4 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 4 826,2 млн. грн. (або 95,3%), зі страхування життя – 239,2 млн. грн. (або 4,7%). Валові страхові виплати за 2014 рік збільшилися на 8,9% порівняно з 2013 роком [2].

Зростання обсягів чистих страхових виплат за 2014 рік мало місце у всіх основних системоутворюючих видах страхування, водночас, виплати у страхуванні фінансових ризиків та страхуванні кредитів зменшилися на 53,4% та 39,3% відповідно.

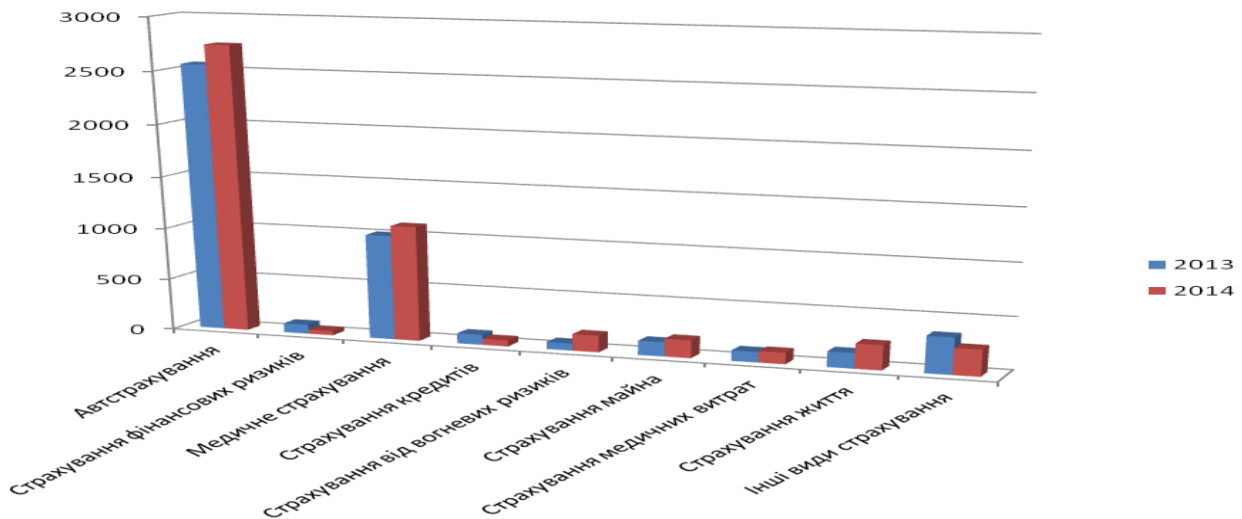


Рис. 3. Динаміка чистих страхових виплат за видами за 2013-2014 рр.

Аналіз рис. 3 показує, що у структурі чистих страхових виплат станом на 31.12.2014 найбільша питома вага страхових виплат припадає на такі види страхування, як:

- автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 2 744,1 млн. грн. (або 56,1%) (станом на 31.12.2013 даний показник становив 2 559,6 млн. грн. (або 56,1%));
- частка медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) становить 1 108,5 млн. грн. (або 22,7%) (станом на 31.12.2013 – 1 010,1 млн. грн. (або 22,1%));
- страхування життя – 239,2 млн. грн. (або 4,9%) (станом на 31.12.2013 – 149,2 млн. грн. (або 3,3%));
- страхування майна – 172,5 млн. грн. (або 3,5%) (станом на 31.12.2013 – 137,6 млн. грн. (або 3,0%));
- страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 161,7 млн. грн. (або 3,3%) (станом на 31.12.2013 – 69,1 млн. грн. (або 1,5%)).

Розміщення страхових резервів здійснюється згідно зі статтею 31 Закону України «Про страхування», де визначено перелік активів за відповідними категоріями.

Станом на 31.12.2014 обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів, становив 40 530,1 млн. грн. (на 2 616,1 млн. грн. більше, ніж на відповідну дату 2013 року), які в розмірі 15 828,0 млн. грн. використано з метою представлення коштів страхових резервів [2].

Державна політика відносно постійного підвищення законодавчих вимог до статутних фондів вітчизняних страховиків є абсолютно виправданою. Вона обумовлена тією особливою роллю, яку відіграє статутний капітал страхової компанії, особливо на початку її діяльності, коли жодних інших джерел протистояння можливим збиткам у страховика просто не існує. Наявність необхідного та достатнього статутного фонду страховика збільшує фінансові можливості виконання страхових зобов'язань, гарантує його платоспроможність [3].

Отже, статутний капітал у страховій діяльності має дещо інше призначення, ніж у інших підприємств. Він не тільки забезпечує статутну діяльність страховика (як у

інших суб'єктів господарювання), а й слугує джерелом покриття страхових виплат у разі недостатності інших коштів. Через те, що статутний капітал від самого початку заснування страхової компанії формує основу її фінансової стійкості, його розміру і структурі приділяється дуже велика увага як з боку страховиків, так і з боку наглядових органів. Ось чому початкові (мінімальні) розміри статутних капіталів страховиків є законодавчо встановлюваними та контрольованими в переважній більшості країн світу, і в Україні також [4, с. 27].

Наявність страхових резервів вважається необхідною умовою забезпечення платоспроможності страхової компанії, а тому їх формування є обов'язковим для страховиків у всіх розвинених країнах світу. Проте оцінка обсягів і динаміки зростання страхових резервів має суперечливий характер, оскільки джерелом формування страхових резервів є залучені фінансові ресурси (страхові премії). Зростання страхових резервів свідчить, з одного боку, про розвиток страхової компанії і збільшення її фінансових можливостей (дає змогу залишати на власному утриманні об'єкти страхування більшої вартості; економити на витратах із залучення капіталу; отримувати більші інвестиційні доходи; підвищувати гарантії виплати страхових відшкодувань), а з другого боку – про відповідний ріст грошових зобов'язань страхової компанії перед страхувальниками за укладеними договорами [5].

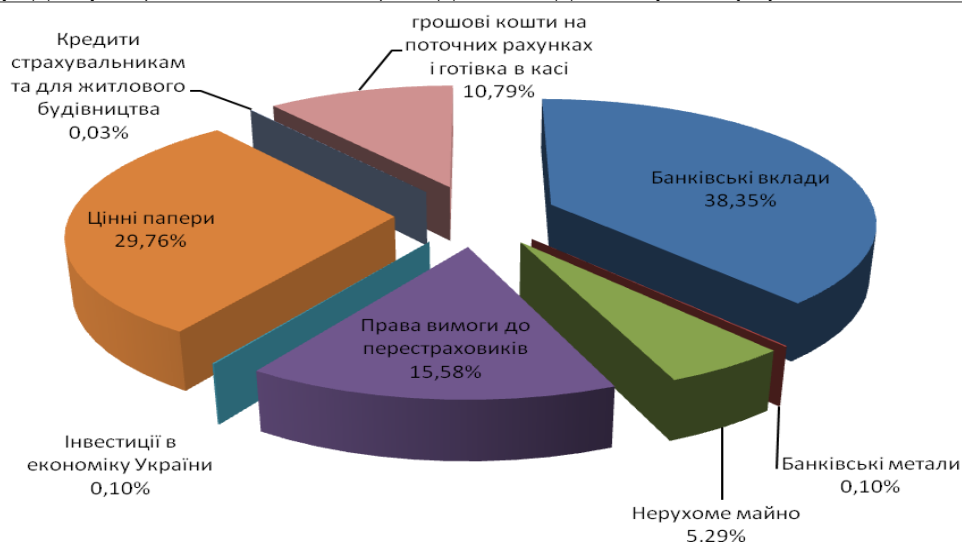


Рис. 4. Розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя за 2014 рік

Аналіз рис. 4 показує, що у структурі активів, якими представлені резерви зі страхування життя, станом на 31.12.2014 р. у порівнянні з тим же періодом 2013 р. відбулися такі зміни:

- на 523,7 млн. грн. (або на 31,2%) збільшився обсяг коштів, вкладених у цінні папери, що емітуються державою, і становив 2 204,4 млн. грн. (або 41,5% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя);
- на 718,5 млн. грн. (або на 51,2%) збільшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 2 120,9 млн. грн. (або 40,0% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя);
- на 135,9 млн. грн. (або на 83,6%) збільшився обсяг грошових коштів на поточних рахунках, і становив 298,5 млн. грн. (або 5,6% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя);
- на 135,8 млн. грн. (або на 87,2%) збільшився обсяг коштів, вкладених в облігації, і становив 291,6 млн. грн. (або 5,5% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя).

Таким чином, можна зробити висновок, що страховий ринок України займає важливе місце у фінансовій системі країни та потребує подальшого розвитку у різних напрямках страхової діяльності, зокрема особистому страхуванні.

Література: 1. Инфострах [Електронний ресурс] / Інтернет-портал. – Режим доступу: <http://www.infostrax.com.ua>. 2. Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу : www.dfr.gov.ua 3. Чайкін І.Б. Державна політика у сфері правового регулювання ринків страхових послуг: підхід до попереджувального (пруденційного) регулювання страхової діяльності / І.Б.Чайкін // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2010. – №2. – С. 149. 4. Сухов В.А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков / В.А.Сухов. – М.: Издательский центр «Анкил».– 2010. – 112 с. 5. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика/ О.О. Гаманкова // монографія. – К. : КНЕУ. – 2009. – 283 с.

Футало Ю.Р.

аспірант кафедри фінанси та кредит
Мукачівський державний університет
м. Мукачево, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Внаслідок процесів глобалізації виникають надзвичайно складні умови розвитку багатьох країн, в тому числі й України. Вони полягають впершу чергу у принциповій зміні факторів та чинників соціального та економічного розвитку країн. Це стосується технологічних та соціальних інновацій, вміння ефективно адаптуватися у транснаціональному середовищі, у масштабах інформатизації суспільства, у різних рівнях інтелектуальної та політичної свободи. У зв'язку з цим актуальною проблемою стає дослідження інтеграційних процесів та їх впливу на розвиток економіки країни.

Поза сумнівом, стратегічною метою зовнішньої політики є активне залучення нашої держави до інтеграційних процесів, внаслідок яких виникає новий світовий порядок, що передбачає, зокрема в економіці країни домінування міжнародних зобов'язань, режимів та норм над національними інтересами. Чинником розвитку національної економіки є поглиблення світових інтеграційних процесів, що і становить мету даного дослідження.

Інтеграційні процеси на нашому континенті безпосередньо відповідає національним інтересам України, яка і географічно і політично є безперечно європейською державою. Успіх економічного розвитку та здатність подолання соціальних проблем багато у чому залежить від того, наскільки суспільство здатне адаптуватися до нових світових реалій і використовувати їх в інтересах модернізації. Це ставить перед Україною непросту дилему: досягнути постійних умов економічного зростання та інтегруватися в світовий простір або впасти в депресійне становище та втратити конкурентні переваги перед іншими країнами світу та Європи тобто бути приреченою на відставання та стагнацію.

Прискорюючи економічну та соціальну динаміку однієї групи країн, інтеграційні процеси поглиблюють світові диспропорції у XXI столітті.

Інтеграційні процеси для розвитку економіки України є надзвичайно складними, оскільки у технологічному та економічному відношенні Україна, поки що, має шанс подолати або, принаймні, пом'якшити зростаюче відставання від розвинутих країн. Незважаючи на структурні диспропорції радянської економіки та гостру кризу перехідного періоду Україна зберегла прийнятний рівень науково-технічного розвитку, відносно кваліфіковану робочу

силу, і, головне, інтелектуальний потенціал. Отже, передумови для інтеграції економіки країни безсумнівно очевидні, особливо враховуючи те, що інтеграція дозволяє раціонально використовувати спільні ресурси, збільшити ступінь спеціалізації економіки, вести конкурентну боротьбу з потужними транснаціональними корпораціями, знайти свої ринки збуту продукції з метою експорту товарів, якість яких є значно нижчою за світову якість та торгувати конкурентоспроможними товарами та послугами.

В цьому контексті для транзитної економіки України важливим стратегічним завданням є досягнення довготривалого економічного росту завдяки визначеним ресурсам, що знаходяться у розпорядженні держави (регіонів), розвитку пріоритетних видів економічної діяльності, які забезпечені місцевими ресурсами, і використання яких надає найбільшу конкурентну перевагу.

Ефективний розвиток економіки країни та її регіонів надзвичайно залежить від стану та тенденцій розвитку підприємницької активності суспільства. Роль підприємницького сектору економіки є надзвичайно великою, оскільки цей сектор економіки не тільки оптимізує структуру ринку та рівень зайнятості населення, але й формує значну частину валового національного та регіонального продукту.

Стабільність економічного та соціального розвитку країни можна досягнути реалізацією специфічних інтересів органів влади, з одного боку, та підприємництва, з другого боку. Найважливішим завданням органів влади є збільшення об'єма податкових поступлень в бюджет, створення підтримки соціальних програм, підтримки підприємництва. Сучасний стан розвитку підприємництва характеризується активністю співпраці бізнес-структур з державними органами та органами місцевого самоврядування на основі розвитку правової бази та створення відповідної суспільної підприємницької активності. В таких сьогоденних умовах далеко не всі суб'єкти господарювання готові вести чесну добросовісну конкурентну боротьбу, що провокує до невстановлення партнерських відносин та способів взаємодії держави та підприємництва.

Важливим напрямком державної політики є розвиток та підтримка малого підприємництва. Інституційні рамки державної політики підтримки підприємництва в Україні регламентуються такими основними законами як: „Про державну підтримку малого підприємництва в Україні” та „Про Національні програми розвитку малого підприємництва в Україні”. Дана Національна Програма передбачає щорічну розробку Кабінетом Міністрів України відповідних міроприємств за її реалізації, на основі яких виробляються регіональні та місцеві програми розвитку підприємництва.

Отже, для забезпечення конкурентних переваг українських товарів та послуг з метою інтеграції у всесвітнє торговельне співтовариство, підтримки та захисту інтересів вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках, зростання економічного потенціалу, необхідно розробити системний механізм державної підтримки експорту, враховуючи торговельно-економічні, організаційні, фінансові та інформаційно-консультаційні інструменти.

Література: 1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації [Текст]: монографія/ Л.Л. Антонюк.- К.: [б.в.], 2004.-273с. 2. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики [Текст]: підручник/ З.М. Борисенко.-К.: Таксон, 2004.- С.129-186. 3. Грицяк І.А. Європейське управління: теоретико-методологічні засади [Текст] / І.А. Грицяк.-К.:” К.І.С.”, 2006.- 398с. 4. Калитчак Р. Регіоналізм у європейських інтеграційних процесах [Текст] / Р. Калитчак.-К.: Знання, 2007.-303с.



БАЗОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ

В настоящее время в Республике Беларусь наиболее актуальным является вопрос перевода экономики страны на инновационный путь развития. Одной из предпосылок к этому является то, что ресурсозависимый, перерабатывающий тип национальной экономики не способен достичь желаемых темпов роста без ущерба для социальной и экологической обстановки Республики Беларусь. Решение поставленной задачи по увеличению объема ВВП и усилению конкурентоспособности производителей Республики Беларусь на мировых рынках в условиях мировой инновационной экономической конъюнктуры также невозможно без использования высокого инновационного потенциала страны, обеспеченного мощным научным сектором. При этом Президентом Республики Беларусь определены преимущественные проекты (развития экономики), одними из которых являются ориентация на местное сырье, импортозамещение, экспортная ориентация, развитие бизнеса в малых и средних городах, обеспечение высокого уровня рентабельности и производительности труда.

Даже беглый анализ поставленных задач свидетельствует о необходимости разработки механизма, позволяющего перестроить все сферы общественных отношений в целях содействия развитию инновационной экономики. Переход к экономике знаний требует формирования в стране и, соответственно, в регионах целостной системы, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги, которые находят своих реальных потребителей на национальных или глобальных рынках.

Исследование вопросов организации инновационной деятельности на уровне административно-территориальной единицы показало, что теория и методология управления инновационно-ориентированным региональным развитием не получили исчерпывающей научной интерпретации.

Изучать эффективность развития инновационной деятельности в различных политико-экономических режимах начал ещё Й. Шумпетер [1]. Но в его работах основное внимание уделялось анализу инновации в условиях монополии или олигополии. С развитием различных форм собственности и увеличением самостоятельности органов власти административно-территориальных единиц наблюдается переход от управления инновационной деятельностью в отраслях народного хозяйства к самим предприятиям и производственным системам в масштабах экономически самостоятельных территориально локализованных систем, что предопределяет необходимость исследования роли и значения региональных органов власти в развитии инновационных процессов на региональном уровне [2].

Предварительная проработка предмета данного исследования показала, что единственным субъектом, которому под силу запустить процесс инновационного развития, является государство путем создания и развития национальной инновационной системы Республики Беларусь, которая представляет собой *совокупность законодательных, структурных и функциональных компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности в Республике Беларусь* [3].

В Национальной инновационной системе Республики Беларусь перед органами местного управления и самоуправления ставятся следующие задачи:

- осуществление формирования и реализация научно-технических программ и инновационных проектов;

- выступление государственными заказчиками региональных научно-технических и иных программ инновационного развития областей;
- осуществление контроль за выполнением региональных научно-технических программ и инновационных проектов;
- создание и развитие субъектов инновационной инфраструктуры [3].

Непосредственный алгоритм решения указанных выше задач заключен в инновационной политике, проводимой как республиканскими органами власти, так и руководством административно-территориальных единиц. Так, например, одним из основных принципов формирования и реализации государственной научно-технической политики Республики Беларусь является участие органов местного управления и самоуправления в формировании и реализации государственной научно-технической политики [4].

Одним из главных документов, определяющим содержание понятийного аппарата, связанного с инновационной сферой Республики Беларусь является Положение «О порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры» [5]. Следующим, не менее важным нормативным документом, является Закон Республики Беларусь "Об основах государственной научно-технической политики" [6], который предусматривает комплекс методов и средств участия государства в управлении научной, научно-технической и инновационной деятельностью. Анализ указанных нормативно-правовых актов позволяет выделить основы реализации государственной политики в инновационной сфере в отношении административно-территориальных единиц:

1. В связи с различием социально-экономических условий для развития инновационной сферы каждого региона, унификация инновационных процессов на всей территории страны не может быть эффективной. Программа развития инновационной деятельности отдельно взятой административно-территориальной единицы должна проводиться с учётом специализации региональной экономики и приоритетов её развития.

2. Принцип наукоёмкого производства заменяет прежний крупномасштабный, стандартизированный подход к его организации, повышение способности к постоянному обновлению продуктов и технологий играет решающее значение в усилении конкурентных позиций нации на мировом рынке. В такой экономике локальные альянсы ученых, предпринимателей и местной администрации являются значительным фактором достижения успеха.

3. В современной диверсифицированной экономике достижение высоких конкурентных позиций возможно лишь при концентрации всех имеющихся ресурсов в рамках конкретной специализации. Поэтому развитие инновационной деятельности целесообразно проводить относительно экономической специализации каждого региона. В данном случае одним из наиболее важных элементов административно-территориальной инновационной политики становится создание условий для максимально быстрой диффузии технологий в рамках определенной специализации.

4. Пространственная близость создателей «интеллектуального капитала», «технологических ресурсов» и бизнеса принимает решающее значение для успеха инновационной деятельности, поскольку направления научной деятельности и бизнеса должны быть максимально согласованы. Поэтому объединение усилий всех субъектов инновационной деятельности в рамках одной местности является рациональным путём инновационного развития.

5. Государственное регулирование инновационной деятельности (правовое, финансовое и т.п.) должно быть построено с учетом особенностей региональных экономик. Смещение акцента в управлении инновационным развитием на места и передача части прав органам местного управления и самоуправления позволит усилить тенденции к самоорганизации регионов.

Следует расширить понятие государственной инновационной политики, указав также на организационно-экономические действия по осуществлению собственной

инновационной деятельности. Существующие подходы к обеспечению жизнедеятельности и конкурентоспособности регионов, основанные на получении дотаций из республиканского бюджета, использовании природных ресурсов и имеющегося промышленного потенциала, уже не могут обеспечить комплексного развития территорий и повышение качества жизни населения. Положительный эффект может быть достигнут через активизацию инновационной деятельности административно-территориальных единиц с целью создания новой конкурентоспособной продукции и повышения качества выпускаемой продукции до показателей мирового уровня и расширение за счет этого внешнего и внутреннего рынка для всех отраслей экономики. Государство определяет инновационную деятельность как одну из важнейших областей национальной экономики и, следовательно, должно разработать систему соответствующего законодательного обеспечения. К мерам, принимаемым в рамках конституционных обязанностей государства, можно отнести разработку государственных программ развития (программ социально-экономического развития на установленную перспективу, отраслевых программ развития, целевых отраслевых программ инновационной деятельности), отражающих специфику каждого региона и создание нормативно-правовой базы, регулирующей рынок объектов инновационной деятельности и стимулирующей его развитие.

Литература: 1. Шумпетер, Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. — 540 с. 2. О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 04.01.2010 № 108-З (ред. от 22.12.2011) (с изм. и доп., вступившими в силу с 22.01.2012) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. 3. <http://gknt.org.by/rus/nis/>. 4. Об основах государственной научно-технической политики: Закон Республики Беларусь от 19.01.1993 № 2105-ХІІ (ред. от 04.05.2010) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. 5. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры: Указ Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 № 1 (ред. от 30.09.2011) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012. 6. Об основах государственной научно-технической политики: Закон Республики Беларусь от 19.01.1993 № 2105-ХІІ (ред. от 04.05.2010) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

Савастєєва О.М.

кандидат економічних наук, ст. викладач
кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНТРОЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ КАЗНАЧЕЙСТВА В РАМКАХ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Найголовнішою умовою для забезпечення сталого економічного розвитку української держави є контроль за раціональним та ефективним витрачанням бюджетних коштів. Ця функція в сучасних умовах зосереджується в руках окремих державних фінансових інституцій, однією з яких виступає Державна казначейська служба України. Внаслідок того, що в незалежній Україні розвиток казначейської системи виконання бюджетів відбувався досить прискореними темпами, склалася ситуація, коли така функція органів казначейства, як контроль за виконанням

кошторисів розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, вимагає глибокого та детального удосконалення, що, в свою чергу, забезпечить спростування невідповідності значення інституту казначейства, яке було започатковане з перших років його створення, з тією надзвичайно важливою роллю, яку він матиме відігравати в сучасних економічних умовах.

Незважаючи на глибину проведених досліджень у цій сфері, існує така не вирішені раніше частини загальної проблеми, як удосконалення контрольних функцій при обслуговуванні кошторисів розпорядників та одержувачів бюджетних коштів та інших клієнтів казначейства, розкриття принципово нових можливостей для здійснення державного контролю та виконання найновітніших завдань як з точки зору суто організаційних, так і методологічних аспектів.

Так, відповідно до бюджетного законодавства органи Державної казначейської служби України не несуть відповідальності за недостовірність підтвердних документів та їх зміст, на підставі яких були складені розрахункові документи, оформлені розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, а також зо повноту і своєчасність сплати ними податків, зборів та обов'язкових платежів. Це є суттєвим недоліком системи казначейського обслуговування, який, в свою чергу, створює можливості для посадових осіб бюджетних установ за умови отримання певного економічного інтересу надавати своїм партнерам передплату за товари, роботи та послуги наступним шляхом: в органах казначейства реєструються зобов'язання на підставі недійсних первинних документів, а насправді товари будуть відвантажені, роботи виконані, а послуги отримані набагато пізніше. В масштабах цілої країни відбуватиметься ситуація перетікання значної суми бюджетних коштів на рахунки комерційних структур, які мають можливість їх використання у власних інтересах впродовж досить тривалих періодів часу. При проведенні перевірок органами Державної фінансової інспекції ці факти можуть бути виявлені, але це відбудеться через досить значний відрізок часу, впродовж якого бюджетні кошти могли б працювати в інтересах суспільства. Існуючий стан речей унеможливорює оперативне, ефективне та раціональне управління коштами розпорядників та одержувачів бюджетних коштів. Підтвердженням правильності державної політики в сфері контролю за раціональним використанням коштів, на наш погляд, повинна стати розробка стратегія реформування системи контрольних функцій казначейських органів. Ця стратегія передбачатиме організацію роботи працівників територіальних органів казначейства в межах розміщення відповідних органів місцевого самоврядування, що забезпечить керівництво фінансовими ресурсами місцевих органів влади не тільки на стадії оплати зобов'язань, але і на стадії їх прийняття.

До переваг вищезазначеної стратегії удосконалення системи контрольних функцій казначейської служби перш-за все слід віднести цільове спрямування бюджетних коштів, контроль за дотриманням якого починається ще на етапі укладання угод, підготовки проектно-кошторисної документації, оприбуткування товарно-матеріальних цінностей на складі, надання послуг різного роду розпорядникам бюджетних коштів.

Підсумовуючи сказане, зазначимо: обов'язковою умовою для досягнення ефективної реалізації контрольних функцій в процесі казначейського обслуговування бюджетних коштів як засобу раціонального та прозорого розподілу фінансових ресурсів держави з метою задоволення усіх соціальних потреб є прийняття комплексу визначених організаційних заходів, спрямованих на створення додаткових можливостей щодо здійснення контролю за проходженням державних коштів на всіх етапах бюджетного процесу.

Система виконання контрольних повноважень має стати однією з найдосконаліших складових діяльності інституту казначейства та, в свою чергу, однією з ланок інтегрованої системи управління державними фінансами. Треба лише створити для цього необхідні умови: прийняття бюджетного законодавства, адекватного сучасним соціально-економічним вимогам, теоретична та методологічна

оптимізація технологій організації контролю за виконанням кошторисів розпорядників і одержувачів коштів бюджетів різних рівнів.

Література: 1. Конституція України. Затверджена Верховною Радою України 28.06.1996р. №254/96-ВР//Відомості Верховної Ради України,-1996. - №30. 2. Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2012 № 1407 “Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами” від 17.01.2013 р. № 130/22662. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0419-12>. 3. Бак Н. А. Фінанси : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. А. Бак ; Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. - Чернівці : Рута, 2012. - 351 с. : рис., табл. 4. Бліщук К. М. Державні та місцеві фінанси. Бюджетний процес : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / К. М. Бліщук, Л. Р. Михайлишин ; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. - Л. : ЛРІДУ НАДУ, 2011. - 175 с. : рис., табл.

Єльнікова Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного контролю і аудиту
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Забезпеченню фінансово-бюджетної дисципліни сприяє раціонально організований фінансовий контроль, зокрема його складова частина – державний фінансовий контроль. Проте зауважимо, що на сучасному етапі в Україні недооцінюють роль державного фінансового контролю в забезпеченні фінансової дисципліни у державі. Такий стан призводить до значних фінансових порушень, які мають тенденцію до зростання протягом останніх років, що спричинено рядом проблем дотримання бюджетної дисципліни, серед яких - недосконалість законодавства, дублювання контрольних функцій органами управління, відсутність незалежного контролю та інші. Наявність значних обсягів фінансових порушень визначає потребу в підвищенні ролі державного фінансового контролю на сучасному етапі розвитку економіки України. Для кращого розуміння ролі державного фінансового контролю в забезпеченні фінансово-бюджетної дисципліни необхідно дослідити методи, тобто способи здійснення контрольних функцій.

Метою є дослідження теоретичних аспектів державного фінансового контролю в розрізі методів його здійснення та можливості їх практичного застосування.

Реалізувати функції, які покладені суспільством на фінансовий контроль, можливо за допомогою різних методів. Під методом фінансового контролю варто розуміти сукупність прийомів, інструментів і способів найбільш доцільного збору і обробки даних під час проведення контрольних заходів [1, 2].

При цьому слід відзначити, що методи фінансового контролю вибираються залежно від сукупності факторів: суб'єкта і об'єкта контролю, мети і завдань, що постають перед суб'єктом фінансового контролю, підстав виникнення контрольних правовідносин, а також від інших обставин [2].

Перш за все відмітимо, що метод державного фінансового контролю має певні специфічні особливості:

- діалектичний підхід до вивчення фінансово-економічних процесів та явищ, адже саме фінансово-економічним процесам властиві переходи кількості в якість, виникнення нової якості, заперечення заперечень, боротьба протилежностей, відмирання старого та виникнення нового, більш перспективного.

- використання системи показників, що характеризують фінансово-економічні

явища та процеси: система показників для фінансового контролю базується, як правило, на системах та підсистемах фінансово-економічної інформації (фінансова, бухгалтерська та податкова звітність), а також включає спеціально розраховані показники;

- застосування постійних порівнянь, оскільки всі явища і процеси необхідно розглядати в постійному русі, зміні і розвитку;

- необхідність вивчення внутрішніх протиріч, позитивних і негативних сторін кожного досліджуваного явища та процесу: кожен процес, кожне явище потрібно розглядати як єдність і боротьбу протилежностей;

- дослідження причин зміни показників фінансово-економічної діяльності об'єктів контролю, що зумовлено причинно-наслідковою залежністю фінансово-економічних явищ та процесів;

- виявлення і вимір взаємозв'язку і взаємозалежності між показниками, які визначаються об'єктивними умовами діяльності економіки: жодне фінансово-економічне явище (процес) не можуть бути правильно інтерпретованими, якщо розглядаються ізольовано, без взаємозв'язку з іншими; не можна також на основі окремо взятого явища, процесу роботи загальні висновки тенденції розвитку об'єкта в цілому; однак це зовсім не унеможливорює логічне виокремлення під час дослідження окремих явищ та процесів;

- необхідність дослідження впливу факторів на результати фінансово-економічної діяльності об'єктів контролю [3].

Метод державного фінансового контролю реалізується через систему технічних прийомів і способів дослідження, які є найважливішими елементами методу державного фінансового контролю, і становлять його інструментарій [4].

Відзначимо, що переважна частина науковців (М. Ф. Базась [3], Л. В. Гуцаленко [2], Л. А. Савченко [4] та ін.) у державному фінансовому контролі використовується дві найбільш загальні групи методичних способів та прийомів: загальнонаукові та спеціальні. Загальнонаукові методи використовуються у всіх галузях як теоретичних досліджень так і у здійсненні практичної діяльності: аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, порівняння тощо.

Що ж стосується специфічних методів фінансового контролю, то їх кількість досить різноманітна й залежить від підконтрольного суб'єкта.

Згідно з М. Ф. Базасем, специфічні методи державного фінансового контролю доцільно розділяти на дві групи: документальні та фактичні методи. Так, до групи документальних методів відносяться такі методи як: формальна перевірка документів, нормативно-правова перевірка, арифметична перевірка документів, логічна перевірка, експертна перевірка, зустрічна перевірка документів, взаємний контроль операцій, перевірка правильності відображення господарських операцій зданих документів у реєстрах бухгалтерського обліку, перевірка стану бухгалтерського обліку, аналітична (камеральна) перевірка звітності, контрольні порівняння збалансованості показників, економічний аналіз та функціонально-вартісний аналіз [3].

Фактичний контроль полягає у встановленні дійсного, реального стану підконтрольного суб'єкта шляхом вимірювання, зважування, підрахунку, перерахунку, застосування контрольних обмірів тощо. Об'єктами такого контролю можуть бути готівкові гроші в касі, матеріальні цінності, вироблена продукція, основні засоби тощо [3].

При цьому слід відмітити, що позиції вчених розходяться щодо класифікації видів фактичних методів фінансового контролю. На нашу думку, найбільш повний перелік фактичних методів фінансового контролю запропонований Базасем М. Ф.: інвентаризація, контрольні заміри, спостереження (обстеження), контрольний обмір, аналіз щоденної або поопераційної зміни залишків, перевірка виконання прийнятих рішень, експертно-лабораторний аналіз, контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво, письмові пояснення.

До вищезазначеного переліку спеціальних, а точніше фактичних, методів фінансового контролю, на нашу думку, слід додати наступні методи, які виділяє

Савченко Л. А.: експертиза, розслідування, ревізія, нагляд, ліцензування, державна реєстрація, моніторинг.

Здійснивши узагальнення підходів щодо виокремлення методів державного фінансового контролю як вітчизняних так і зарубіжних науковців, наведемо узагальнену схему методів державного фінансового контролю (рис. 1).

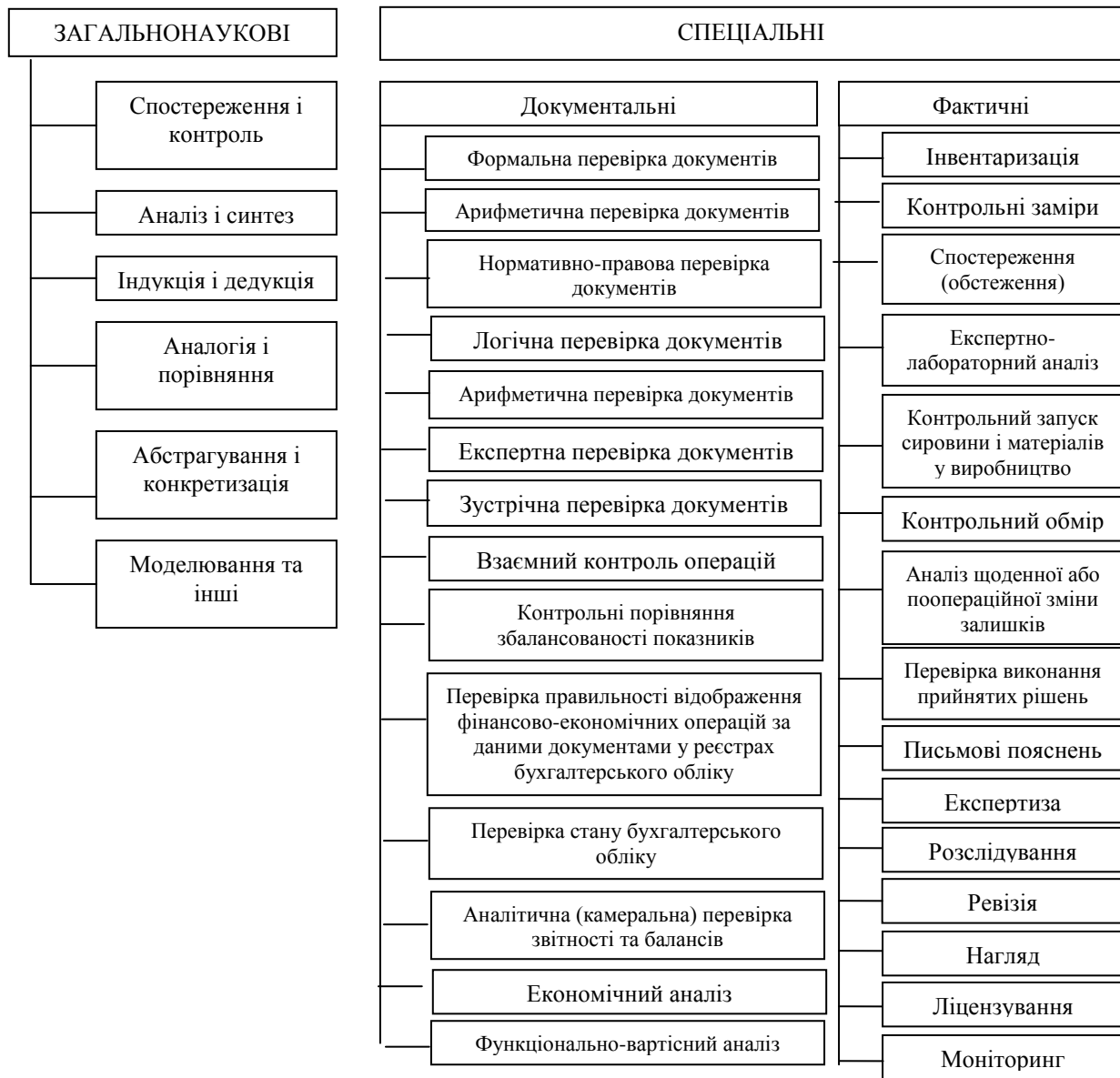


Рис. 1. Основні методичні способи та прийоми державного фінансового контролю

Під методом контролю необхідно розуміти сукупність способів і прийомів, спрямованих на отримання необхідної інформації для потреб її користувачів. Метод державного фінансового контролю реалізується через систему технічних прийомів і способів дослідження, які є найважливішими елементами методу фінансового контролю, і становлять його інструментарій. У державному фінансовому контролі використовується дві найбільш загальні групи методичних способів та прийомів: загальнонаукові та спеціальні. При цьому слід відзначити, що незважаючи на велику різноманітність їх кількості ефективне використання їх можливе лише через комплексне застосування даних методів.

Література: 1. Бутинець, Ф. Ф. Контроль і ревізія: підручник / Ф. Ф. Бутинець, В. П. Бондар, Н. Г. Виговська, Н. І. Петренко ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутиця. – Житомир : ПП Рута, 2006. – 560 с. 2. Гуцаленко, Л. В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. [для студ.

вищ. навч. закл.] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коупатрий. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 452 с. 3. Базась, М. Ф. Методика та організація фінансового контролю: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. Ф. Базась. – К. : МАУП, 2004. – 440 с. 4. Савченко, Л. А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: дис. доктора юридичних наук : 12.00.07 / Савченко Леся Анатоліївна. – Ірпінь, 2002. – 454 с.

Лемішко О.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування і страхування
*Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна*

ДІЄВІСТЬ ДЕПОЗИТНИХ І КРЕДИТНИХ ВАЖЕЛІВ ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Дієвість депозитних і кредитних важелів впливу фінансового механізму на функціонування капіталу сільського господарства в сучасних умовах безпосередньо залежить від обсягу формування депозитних заощаджень і напряду використання кредитних ресурсів суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки. Обґрунтування реальних тенденцій депозитних і кредитних відносин сільськогосподарських підприємств і банківських інституцій щодо їх результативності є першочерговим завданням, вирішення якого є необхідним для ефективної реалізації фінансової політики сталого розвитку сільського господарства, що і визначає актуальність нашого дослідження.

Відповідно, основною метою є ретроспективний аналіз тенденцій у сфері депозитних заощаджень, а також кредитуванні сільського господарства та обґрунтування на цій основі підходів до прийняття рішень щодо доцільності розміщення коштів на депозитних рахунках банківських інституцій та використанні переваг кредитного забезпечення для ефективного функціонування капіталу сільського господарства.

Специфіка функціонування капіталу сільського господарства «потребує застосування специфічних механізмів фінансового забезпечення, яке являє собою систему джерел і форм фінансування розвитку аграрного виробництва та його розширеного відтворення і проявляється» у тому числі, у формі кредитування [4, с.141]. Банківські кредити є одним з основних джерел відтворення основного капіталу та підґрунтям більш доцільного обігу оборотного капіталу. Депозитні операції для суб'єкта господарювання – це одна із різноманітних форм ефективного використання тимчасово вільного капіталу, яка спрямована, в першу чергу, на його примноження.

Ретроспективний аналіз динаміки обсягу депозитів і обсягу кредитування суб'єктів господарювання сільського господарства за період 2000-2014 рр. (табл. 1; 2) виявив тенденції сталого їх зростання: обсяг депозитів збільшився з 745 млн. грн. у 2000р. до 55335 млн. грн. у 2014 р. (збільшення у 113,7 р.), обсяг кредитів (кредити банків) – з 245 до 27849 млн. грн. (збільшення у 74,3 р.).

Перевищення темпів зростання обсягу депозитів щодо обсягу наданих кредитів є позитивним індикатором наявності обігового капіталу сільськогосподарських підприємств і одночасно характеризує стабільність ресурсної бази банків (за умови відсутності великої амплітуди коливань по залишках коштів клієнтів банку). Вважаємо, що дана тенденція росту обсягів депозитів також слушно вплинула на створення більш гнучкої та ефективної системи розміщення позикових капіталів довгострокового терміну залучення: якщо структура депозитних ресурсів суб'єктів господарювання сільського господарства (за термінами розміщення коштів) за п'ятнадцять років не зазнала суттєвих змін (питома вага строкових депозитів за досліджуваний період збільшилася з 13 % до 19,5 %, відповідно, депозитів на вимогу – зменшилася з 87 % до 80,5 %), то відносна характеристика обсягів кредитування

аграріїв мала наступну тенденцію: за видами кредитів у 2000 р. домінуючу позицію займали короткострокові кредити, питома вага яких склала 79 % (відповідно довгострокові – 21 %); у 2014 р. короткострокові кредити займали тільки 45%, довгострокові – 55% (рис. 1; 2).

Таблиця 1. Динаміка обсягу депозитів суб'єктів господарювання сільського господарства України, млн. грн.

Роки	Усього депозитів	у тому числі, за видами розміщення коштів					
		на вимогу			строкові		
		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
			у національній валюті	у іноземній валюті		у національній валюті	у іноземній валюті
2000...	245	213	197	16	32	28	4
2005...	1154	712	674	38	442	433	9
2010	8245	5028	4404	624	3217	2625	592
2011	9813	5301	4564	737	4512	4240	272
2012	9933	5035	4279	755	4898	4451	447
2013	21013	13843	4035	9808	7170	6393	777
2014*	27849	22411	4684	17727	5438	4353	1085

Джерело: Побудовано на основі [2; 3] Дані за 2014 рік наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 2. Динаміка обсягу кредитів, наданих суб'єктам господарювання сільського господарства України, млн. грн.

Роки	Усього кредитів	у тому числі, за видами кредитів					
		короткострокові			довгострокові		
		Усього	у тому числі		усього	у тому числі	
			у національній валюті	у іноземній валюті		у національній валюті	у іноземній валюті
2000...	745	589	426	163	156	58	98
2005...	8192	4051	3638	413	4141	3090	1051
2010	26545	8631	7143	1488	17914	13212	4702
2011	34143	13336	10163	3173	20817	14822	5985
2012	36488	16509	12194	4316	19979	13375	6604
2013	43534	23829	17201	6628	19705	14358	5347
2014*	55335	24953	15560	9393	30382	19865	10517

Джерело: Побудовано на основі [2; 3] Дані за 2014 рік наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Але, необхідно підкреслити, що як інструмент фінансового механізму функціонування капіталу, довгострокові кредити для аграріїв не вплинув на прискорення інвестицій в основний капітал і не стали фактором його повного відтворення та розширення виробничих потужностей на селі. Забезпечення потреб сільського господарства матеріально-технічними засобами має прив'язку до валюти; за період 2000 – 2014 рр. перебудови кредитного портфелю комерційних банків щодо збільшення частки кредитування аграріїв іноземною валютою не сталося. Так, якщо у 2000 р. частка кредитів, наданих у сільськогосподарську галузь у іноземній валюті у загальній сумі кредитних вкладень становила 35,4 % (з них, довгострокових – 13,1 %), то у 2014 р. вона зросла всього до 36,0 % (з них довгострокових – до 19,0 %) та не перевищила розміри гривневого кредитування. (рис. 2).

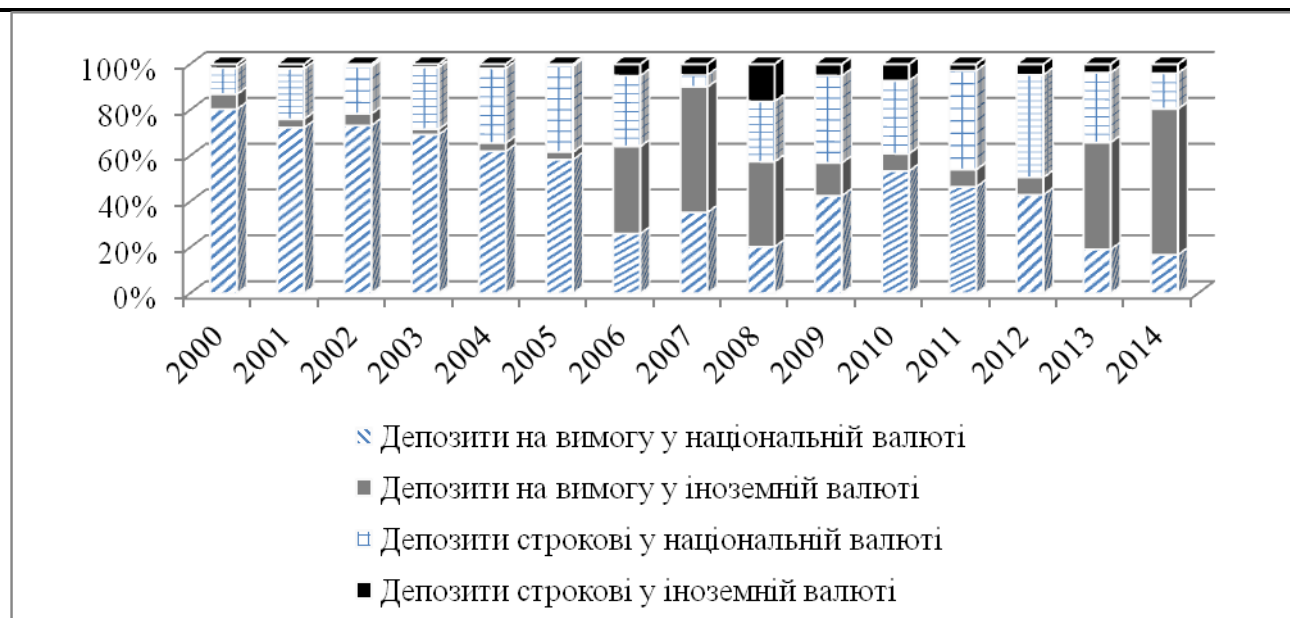


Рис. 1. Структура депозитних вкладень суб'єктів господарювання сільського господарства України, 2000 – 2014 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [2;3].

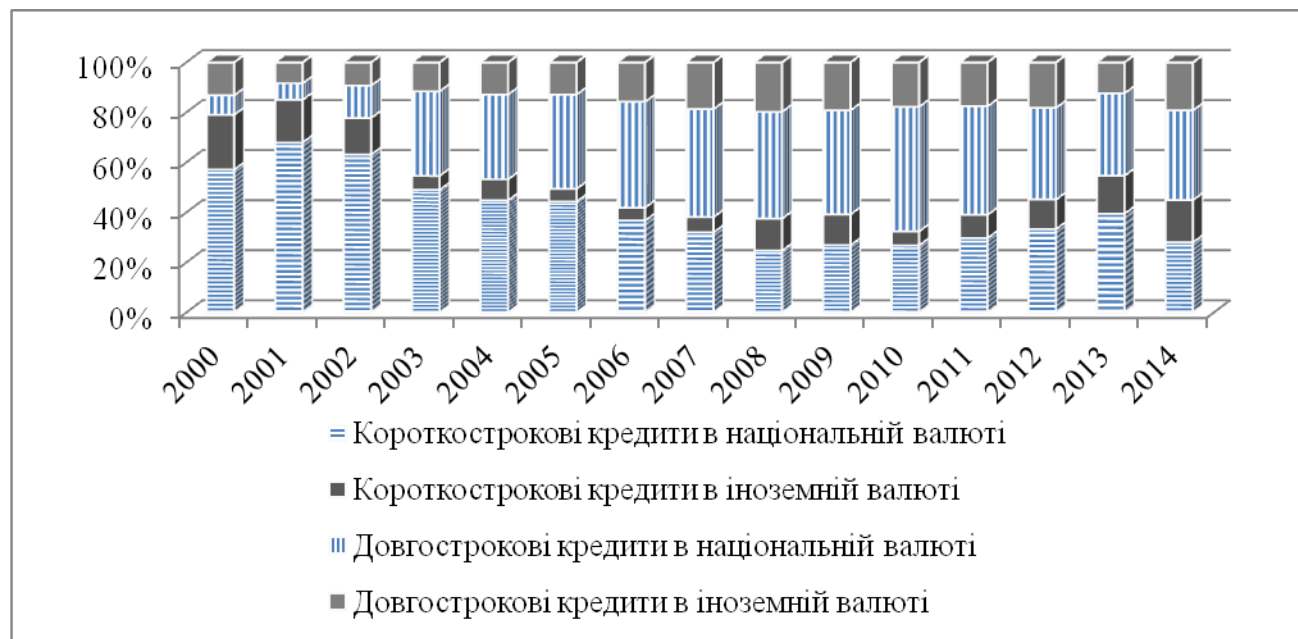


Рис. 2. Структура кредитування суб'єктів господарювання сільського господарства України, %

Джерело: побудовано автором на основі [2;3].

Враховуючи, що більше третини валютних надходжень у казну держави забезпечує саме аграрний сектор, ситуація з валютним кредитуванням аграріїв є неприпустимою, тим паче, що суб'єкти господарювання сільського господарства, враховуючи складну фінансову ситуацію, вважають іноземну валюту найбільш привабливим інструментом для заощаджень, у тому числі, довгострокових: за п'ятнадцять років тренд заощаджень у іноземній валюті залишився не тільки стабільно позитивним, але і мав тенденцію до зростання – частка депозитних вкладень у інвалюті у загальному обсязі депозитів збільшилася на 59,4 п. п. (з 8,2% у 2000р. до 67,6% у 2014р.) (рис. 1).

Таким чином, враховуючи вагоме значення депозитних заощаджень та залучених кредитів у функціонуванні капіталу суб'єктів господарювання сільського господарства, необхідно, по-перше, виважено оцінити всі можливі варіанти розміщення тимчасово-вільного капіталу на депозитах з метою отримання якнайбільшого гарантованого

додаткового доходу, а також, одночасно, прийняти рішення щодо необхідного обсягу залучення кредитних ресурсів. При цьому, фінансова політика банків щодо співпраці з суб'єктами господарювання сільського господарства повинна будуватися у відповідності із потребами та запитамі аграріїв на якісні депозитні послуги, а також зручні і мобільні кредитні продукти. Вважаємо за доцільне, при збільшенні обсягу депозитів і розширенні кола депозитних рахунків аграріїв у комерційному банку, одночасно передбачити можливість скорочення процентних виплат для суб'єктів господарювання сільського господарства за кредитами (релевантний діапазон термінів депозитних заощаджень та кредитних залучень повинен співпадати).

Література: 1. Дем'яненко М.Я. Механізми банківського кредитування в аграрній сфері / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 135-136. 2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. — Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]: Національний банк України. — Режим доступу до сайту:// <http://www.bank.gov.ua>. 4. Сокольська Т.В. Фінансове забезпечення сільськогосподарського виробництва / Т.В. Сокольська // Економіка та управління АПК. – 2014. - №1.- С. 140 – 146.

Захарченко Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин

Кучер Т.В.

студент 4 курсу напрямку
підготовки «Фінанси і кредит»

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система є однією із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було почато раніше за інші сектори економіки. Але вона продовжує функціонувати не стабільно, що викликає великий інтерес щодо виявлення шляхів її вдосконалення та розвитку.

Актуальність проблеми вдосконалення банківської системи знайшла відображення в низці публікацій вітчизняних науковців і практиків. Зокрема, значний внесок у розкриття цієї теми зробили В.Герасименко, О.Дзюблюк, Г.Карчева, В.Крилова, Л.Примостка, В.Міщенко, І.Нідзельська, Х.Мінські, Б.Моїсеєв, О.Лаврушин.

Мета роботи полягає у дослідженні основних тенденцій розвитку банківської системи, виявленні проблемних точок і недоліків у її діяльності та розробці напрямків покращення функціонування банківської системи.

Основним завданням зміцнення банківської системи є нарощування обсягів капіталу, оскільки саме капітал складає основу функціонування і розвитку всієї банківської системи, забезпечує її фінансову стійкість, слугуючи джерелом пом'якшення негативних наслідків різноманітних ризиків, яких зазнає банківська діяльність. Зміцнювати фінансовий потенціал потрібно шляхом залучення нових акціонерів та за рахунок розширення клієнтської бази. Потенційні резерви зростання капіталу знаходяться в злитті та консолідації банків у різноманітні об'єднання, а також акумулювання прибутку минулих і поточного років та його використання для створення фінансових резервів [2].

Важливий вплив зумовлює загальна економічна політика країни на подальший розвиток усієї банківської системи, адже саме система пріоритетів та цінностей держави, яка являється політично визначеною, позначається на діяльності банків. Прикладом того є орієнтація на розвиток ринкових відносин, приватної власності, сприятлива для малого та великого бізнесу податкова система, такі фактори безумовно

позитивно впливають на стан банківських установ та на забезпечення їхньої стабільності й зростання капіталу. Відсутність же визначених орієнтирів зумовлюють зворотні тенденції й негативно позначаються на розвитку банківської системи.

Орієнтири держави та досконалість правової основи відчуються економікою саме під час фази економічного спаду і наростання кризових явищ, а саме коли скорочуються обсяги залучених банками ресурсів, зменшується потреба у кредитно-розрахунковому обслуговуванні суб'єктів господарювання, знижується прибутковість банківської діяльності й зростають ризики, що загалом дуже негативно впливає на ситуацію у банківському секторі економіки. Для мінімізації таких наслідків потрібно усувати недоліки чинного законодавства та створити систему швидкого реагування на виникнення системного ризику для банківської системи в цілому [2]. В ній мають бути обов'язково присутніми:

- щоденна оперативна оцінка стану банківської системи та об'єктивний механізм державної підтримки банківського сектора у разі виникнення несприятливого системного ризику;

- для суб'єктів економіки кардинально важливим є створення можливості оцінювати фінансовий стан будь-яких банків України. Для цього неможливо обійтися без розробки офіційної методики оцінки стану банку на основі його звітної статистики, з врахуванням української специфіки [3].

Не останнім фактором розвитку банківської системи є довіра громадян до банків. Довіра громадян України до банківської системи на даний момент є катастрофічно низькою. Функціонування банківської системи держави є неможливим, якщо четверо з п'яти громадян не довіряють жодному банку, і, як наслідок, не будуть в подальшому співпрацювати з ними [1].

Для подолання даної ситуації стосовно довіри громадян необхідно вдатися до таких дій :

- слід дотримуватися вимог Міжнародного валютного фонду для своєчасного отримання траншів за кредитом та публікувати інформацію про використання цих коштів державою;

- для банків слід зосередитися на своєму іміджі в суспільстві, адже репутаційний ризик у даний час є найбільш загрозливим, а репутацію банку створюють його працівники. Треба звернути увагу на навчання персоналу, підвищення його кваліфікації, збільшити вимоги щодо набору нового персоналу. Крім працівників важливими є ставлення до банку з боку його існуючих і потенційних клієнтів. Необхідно використовувати нестандартні заходи маркетингу, такі, наприклад, як “живе радіо” для популяризації банківських послуг серед населення;

- слід створити достовірний об'єктивний централізований інформаційний ресурс, в якому буде постійно оновлена інформація про стан справ в економіці України та її галузях.

Таким чином, було обґрунтовано основні напрямки реформування та вдосконалення функціонування банківської системи України. Саме злагоджене орієнтування політики держави на розвиток банківської системи та нарощування обсягів капіталу банками складає непорушну основу функціонування системи в цілому, а орієнтація банків на співпрацю та свій імідж в суспільстві постійно закріплюватиме за банками нових та вірних клієнтів.

Література: 1. Кашпрук Ю.А. Міжнародний досвід реформування банківських систем у розвинених країнах світу /Ю.А. Кашпрук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010.– С. 150-156. 2. Крилова В. Прозорість банківської системи: світовий досвід та українські перспективи /В. Крилова //Банківська справа. – 2007. – № 3. – С. 20-34. 3. Бакун О. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України /О. Бакун // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 1. – С. 45-49.

МІСЦЕ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ СЕРЕД ІНСТРУМЕНТІВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Активність кредитування ринкових агентів, на якому, здебільшого, ґрунтується економічний розвиток будь-якої сучасної країни, значно залежить від центрального банку (далі – ЦБ), який регулює середній рівень відсоткових ставок у країні через зміну облікової ставки: чим меншою вона є, тим дешевшими є позички і тим швидше зростатиме економіка. На цьому тлі цьогорічне рішення Національного банку України (далі – НБУ) суттєво підвищити облікову ставку в умовах стагнації виглядає, щонайменше, непереконливо, що й зумовлює актуальність цього дослідження.

Тому метою цієї роботи є наукове обґрунтування сутності облікової ставки НБУ та оцінка її значення як інструмента валютного регулювання.

Облікову ставку ЦБ доцільно визначати як процентну ставку, з урахуванням якої ЦБ здійснює операції з обліку векселів (редисконтування), кредитування банків (надання їм позичок рефінансування) та обчислення штрафів і пені за порушення нормативів. За результатами попередніх досліджень нами було встановлено, що вона є адміністративним інструментом валютного регулювання з опосередкованим впливом. Це пояснюється тим, що застосування облікової ставки завжди пов'язане з імперативним впливом регулятора на банківську систему та кредитний ринок, але цей вплив, як такий, не обов'язкового призводить до зміни вектору розвитку валютних відносин. Передовсім, облікова ставка визначає кон'юнктуру на ринку кредитних ресурсів, адже слугує основою обчислення відсоткових ставок за кредитними операціями банків (деPOSITними та позичковими).

Необхідність зміни відсоткових ставок на кредитному ринку визначається обліковою політикою, яка за своєю сутністю є процесом обрання цільових показників ринкових ставок і методів їх досягнення (серед яких як зниження, так і підвищення облікової ставки). Зазначимо, що методом використання облікової ставки у валютному регулюванні є зміна її рівня, а не облікова (процентна) політика, що впливає з наведеного вище змісту цього поняття. Тому для окреслення дій ЦБ з обґрунтування необхідного значення цієї ставки, а також дій з її фактичного встановлення коректніше використовувати термін «управління обліковою ставкою».

Облікова ставка є одним із найпопулярніших у світі інструментів грошово-кредитного та валютного регулювання [1, с. 294-295]. На наш погляд, це обумовлюється трьома основними мотивами: по-перше, встановлення певного рівня облікової ставки та його зміна знаходяться в одноосібному розпорядженні ЦБ; по-друге, застосування ним цього інструменту не вимагає значного часу та жодних витрат; по-третє, ефект від зміни рівня цієї ставки достатньо просто виміряти кількісно, адже він має свій прояв у зміні номінальних процентних ставок за позичками та депозитами на внутрішньому кредитному ринку.

Застосування облікової ставки у валютному регулюванні має і свої недоліки, адже її вплив на валютні відносини є опосередкованим. Це пояснюється тим, що в умовах низької облікової ставки операції з рефінансування є настільки доступними, що мотивація банків до залучення коштів на кредитному ринку суттєво знижується [2, с. 15]. У разі ж, коли у банківській системі певної держави існує значна кількість банків з іноземним капіталом (тобто, з безперешкодним доступом до кредитних ресурсів, номінованих в іноземній валюті), вплив облікової ставки на рівень середньозважених за валютами позичкових і депозитних ставок до певної міри нівелюється дешевизною інвалютних активів, що надходять на ринок.

В Україні законодавчо управління обліковою ставкою цілком покладене на

НБУ, Правління якого уповноважене приймати рішення щодо її зміни [3, ст. 15, 27]. Такі дії Закон називає «дисконтною валютною політикою», нормативно визначений зміст якої – регулювання руху капіталу, балансування платіжних зобов'язань і коригування валютного курсу [3, ст. 46] – навряд чи можна ототожнювати зі встановленням орієнтирів розвитку валютних відносин (фактично все це є заходами з досягнення запланованих показників).

Таким чином, сьогодні в Україні *de iure* дисконтна політика ототожнюється зі зменшенням облікової ставки, а з того, що здійснення будь-яких практичних дій без наявного довгострокового плану не має сенсу, впливає, що причиною неефективного управління обліковою ставкою є, зокрема, недосконалість нормативно-правового забезпечення цього процесу.

Зазначимо, що високий рівень облікової ставки суттєво звужує дію процентного каналу кредитування, що згубно впливає на економічний розвиток: за низького рівня облікової ставки дія цього каналу розширюється, а зростання економіки відбувається за рахунок припливу іноземних інвестицій.

НБУ регулярно змінює рівень облікової ставки, однак найбільшою частотою її коливання відзначилися 1994 – 1998 рр., коли розмір ставки встановлювався мало не щомісяця. Впливаючи на нижню границю відсоткових ставок на кредитному ринку певної країни, облікова ставка тим самим впливає на формування ціни капіталу, а відтак – є одним з найважливіших чинників зростання чи падіння обсягів іноземних інвестицій, що завжди супроводжуються припливом і відтоком іноземної валюти з грошового ринку.

Цілком зрозуміло, що за таких умов облікова ставка, як інструмент монетарного та валютного регулювання, безпосередньо впливає як на реальне економічне зростання (через регулювання обсягів інвестування з-за кордону), так і на цінову стабільність (адже такі інвестиції розширюють пропозицію іноземної валюти на внутрішньому ринку, а відтак – збільшують грошову масу), яка тісно пов'язана зі співвідношенням обсягів випуску продукції та грошової пропозиції. Саме тому доцільним є порівняння зміни рівня облікової ставки з динамікою Індексу споживчих цін (ІСЦ) і реального ВВП (рис. 1).

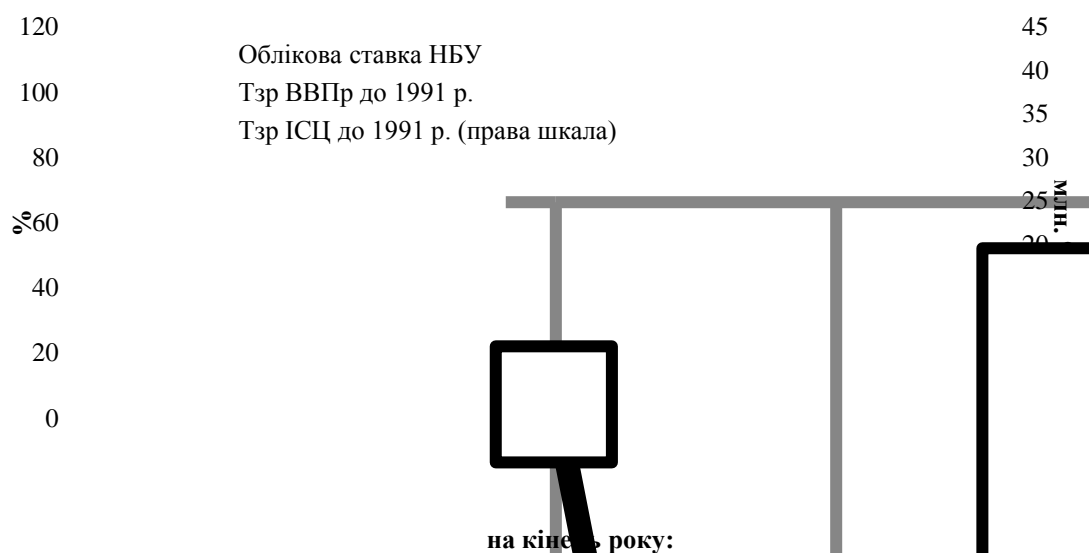


Рис. 1. Динаміка облікової ставки НБУ, реального ВВП та ІСЦ у 1995 – 2014 рр. (на кінець року) та на кінець I півр. 2015 рр., %
Розраховано та побудовано автором за даними [4; 5]

На рис. 1 видно, що протягом досліджуваного періоду найбільшого рівня облікова ставка сягала в 1995 р. (110 %) і 1998 р. (60 %), а впродовж 2002 – 2013 рр. загалом не перевищувала 12 % (рівень 2008 р.), і лише в 2015 р. досягла 30 % (востаннє такий рівень спостерігався в 2000 р.). Констатуємо, що суттєве підвищення ставки відбувалося, як правило, підчас кризового етапу, тобто для стримування

негативного впливу на економіку НБУ послідовно вдається до політики «дорогих грошей». Аналіз представлених на рис. 1 темпів зростання ІСЦ свідчить, що за останні 20 років цей показник, у порівнянні з 1991 р., зріс майже в 450 тис. раз, з них лише впродовж 2014 – I півр. 2015 рр. – майже в 200 тис. раз, що не можна вважати показником економічної стабільності. Що ж стосується динаміки реального сектора (обчисленої через зростання реального ВВП у цінах 1991 р.), то на рис. 1 видно, що протягом аналізованого періоду дійсні обсяги виробництва в Україні тільки скорочувалися, і навіть не досягли рівня 1991 р. Хоча на початку 2009 р. реальний сектор становив майже 75 % базисного року, фінансова криза звела нанівець усі досягнення, і з 2014 р. (після незначного зростання в 2010 – 2013 рр.) обсяги реального ВВП знову почали скорочуватися. Цей аналіз показав, що зміни рівня облікової ставки НБУ майже не корелювали з динамікою реального виробництва та споживчою інфляцією в Україні.

Значення облікової ставки НБУ пояснюється здатністю впливати на рівень відсоткових ставок за кредитними операціями банків, які визначають як рівень ділової активності, так і інфляційну динаміку в країні. Ефективність використання цього інструменту вимагає вдосконалення його правового забезпечення. Проте сьогодні, без активних дій Уряду, спрямованих на зростання вітчизняного виробництва, самим лише підвищенням облікової ставки НБУ не в змозі спрямувати економіку країни до виходу з кризи.

Література: Журавка Ф. О. Дисконтна політика НБУ як інструмент реалізації валютної політики держави [Текст] / Ф. О. Журавка // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. – Львів, 2008. – Вип. 1 (69): Фінансовий ринок України: глобалізація та євроінтеграція. – С. 293-298 Буковинський С. А. До питання розробки монетарної стратегії подолання стагфляційної кризи / С. А. Буковинський, Т. Є. Унковська, М. О. Джус // Науковий журнал "Економіка України". – 2015. – № 8. – С. 4-30 Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20 травня 1999 року № 79-XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14> Грошово-кредитна та фінансова статистика: Фінансові ринки [Електронний ресурс]: Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12057279 Статистична інформація: Економічна статистика [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Павленко О.П.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпропетровськ, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО ДИЛІНГУ

Валютний дилінг - це високоспекулятивна операція з купівлі-продажу банком валюти на біржі через своїх співробітників-дилерів. Валютний дилінг включає торгівлю валютою як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку країни і залишається дуже перспективним напрямом. Ефективність дилінгу залежить від: обсягу капіталу, достатнього для гри на біржі; необхідного інформаційного забезпечення; рівня комунікацій (інформаційно-дилінгових систем, призначених для технічного аналізу короткострокових і довгострокових тенденцій зміни курсу валют); професіоналізму доларів.

Для підвищення ефективності дилінгу в зарубіжних країнах застосовують дилінгові центри. З метою подальшого розвитку валютного дилінгу і підвищення його ефективності також створюються дилінгові центри при банках та інвестиційних компаніях. Створення дилінгових центрів дозволить підприємствам небанківської сфери ефективно проводити високоприбуткові операції з тимчасово вільними коштами, а банкам та інвестиційним інститутам - акумулювати кошти громадян шляхом трастових операцій і вийти на новий перспективний сегмент фінансового ринку. До дилінговим систем пред'являються наступні вимоги. Вони повинні: надавати необхідний обсяг інформації; надавати технічні можливості з його аналізу; забезпечувати роботу в режимі реального часу (on line).

Інформаційне забезпечення є головною складовою дилінгових систем, оскільки курси валют на світових ринках змінюються постійно. На курс валюти країни впливають такі фактори: стан внутрішнього фінансового ринку, політика центрального банку відносно процентних ставок, стабільність (нестабільність) внутрішньої і зовнішньої політики, природні катаклізми, загальний стан світового валютного ринку. Наприклад, фінансова криза в якій-небудь країні, землетрус, чутки про зниження процентних ставок і т.п.

Кожен учасник валютного ринку повинен адекватно відреагувати, прийнявши швидке і оптимальне рішення про курси купівлі та продажу валюти. Для цього йому необхідно опрацювати великий обсяг інформації, що міститься в котируваннях, біржових зведеннях, аналітичних оглядах, вістях про стан внутрішнього і зовнішнього фінансового ринку, повідомленнях інформаційних агентств. Подальша обробка інформації - справа дилера, на підставі вироблених критеріїв приймає рішення. Наявна інформація ніколи не буває повною, однозначно визначає майбутнє ринку (за винятком конфіденційної). Тому для прийняття рішення про купівлю або продаж валюти учасники ринку переробляють великий обсяг цієї неповної інформації, використовуючи математичний аналіз тенденцій і прогнозування зміни курсів валют. Призначення технічного аналізу - звести складне і зрозуміле лише вузькому колу професіоналів рух цін на ринку до набору таких понять, як тренд, відхилення від тренду, відмінність між довгостроковим і короткостроковим трендами і т.д. Оскільки спот-курси і, як наслідок, крос-курси валют схильні до частих змін протягом дня (більше 1000 разів) і угоди в дилінгових системах полягають тільки у режимі реального часу (on line), технічне та програмне забезпечення стає одним з найважливіших умов вдалої гри на валютному ринку. Успіх дилера залежить від телекомунікацій, що забезпечують роботу в режимі on-line, оскільки в грі на крос-курсах "зволікання смерті подібно".

В даний час діють зарубіжні інформаційні та інформаційно-дилінгові системи - Reuter, Tenfore Dow-Jones Telerate, Bloomberg, а також система Forex. Як правило, всі вони надають можливості для проведення технічного аналізу і для визначення короткострокових і довгострокових тенденцій. У ряді з них можна отримати зведення міжнародних та вітчизняних новин, коментарі експертів. Цілям технічного аналізу відповідають такі відомі програми, як Danalyzer, Meta Stock, Super Charts, Wall Street, ABC Brocker. Програми технічного аналізу дозволяють відслідковувати одночасно велику кількість графіків і обчислювати по кожному з них загальноприйняті показники. Дилінг призначений для регулювання поточної ліквідності банку. Поточний дилінг в класичній формі являє собою два види короткострокових операцій:

1) депозитні операції з регулювання поточного валютного коррахунку. Якщо не вистачає коштів для платежів, то банк залучає короткострокові валютні депозити. Якщо ж утворюється постійний надлишок, то його розміщують на міжбанківському ринку;

2) конверсійні валютні операції ("Форекс" - від англ. Foreign exchangel). Банки здійснюють конверсію коштів з однієї валюти в іншу за дорученням клієнта, а також спекулюють на зміні валютного курсу для отримання арбітражної прибутку. Для клієнтів конверсійні операції проводяться в основному через ММВБ. Банки лише іноді задовольняли свої власні потреби в купівлі або продажу валюти в угодах один з

одним, тобто на міжбанківському ринку. З 1994 р. активізувався міжбанківський ринок, тобто там курс валюти був вищим, ніж на ММВБ. У взаємовідносинах між банками в дилінгу діє принцип дзеркальних послуг: "Якщо я тобі виставлю двостороннє котирування, то ти мені повинен теж". Це збільшило ліквідність ринку і число валютних дилерів. Гострою проблемою є підвищення професіоналізму доларів. Тому поставлені завдання: створення російської асоціації валютних дилерів; включення її в міжнародний "Форекс-клуб". Перенесення центру ваги на конвертаційні операції на внутрішньому валютному ринку призвів до зниження активності банків по арбітражних операціях з валютою. Будучи маркет-мейкерами курсу валюти, банки відчували себе впевненіше, ніж на високоризикованому міжнародному ринку. Маркет-мейкер - це фінансова установа, яка здійснює котирування курсів купівлі-продажу валюти і вступають в угоди по них. Монополістом в області поставки техніки, програмного забезпечення та інформації для дилінгових систем в країнах СНД був Reuter, який розпочав впровадження своєї системи Reuters-Dealing-Russia 1989 р.

Новий підхід до організації дилінгових систем та центрів запропонувала відома за кордоном компанія American Foreign Exchange Trust (AFT), яка є одним з піонерів цілодобової роботи з валютами на світовому фінансовому ринку. Фахівці AFT починають свою роботу на початку тижня з відкриття біржі в Японії і закінчують наприкінці тижня із закриттям біржі в Нью-Йорку. Це дозволяє безперервно стежити за коливаннями курсів валют у всьому світі. Двадцятичотиригодинного режим роботи дає можливість захищати користувачів від можливого непередбачуваної зміни курсів валют в якій-небудь окремій країні. Офіційний представник AFT - фірма International Financial & Trading Network-2000, Inc. (IFTN-2000, США), що займається поширенням і впровадженням цієї форми фінансової діяльності. Першим досвідом впровадження нової технології участі в торгах на території колишнього СНД було створення фірми IFTNetwork, Riga, Inc. і відкриття на її базі дилінг-центру в Ризі. При організації дилінгового центру IFTN-2000 забезпечує: установку і наладку локальної комп'ютерної мережі з програмним забезпеченням, апаратно-програмного комплексу з обліку транзакцій на рахунках клієнтів і оперативної обробці стану рахунків; підключення до інформаційних систем, цілодобово який поставляє інформацію з валютних бірж про курси валют, світові фінансові і політичні новини, які можуть вплинути на рух курсів, щоденні аналітичні огляди стану світового валютного ринку.

В даний час в якості системи, що забезпечує роботу дилінгових центрів, була обрана міжнародна телекомунікаційна система фінансово-економічної інформації Tenfore. Дана система, широко популярна за кордоном, вже придбала достатню популярність. Tenfore надає в режимі реального часу інформацію про котирування від всіх найбільших бірж і банків світу за всіх фінансових інструментів, а також новини відомих міжнародних агентств (AFX, Knight Ridder News, France Press та ін.) У числі інформації: котирування по валютах, цінних паперів та похідних фінансових інструментів (ф'ючерсах, опціонах та ін); процентні ставки грошових ринків; ціни сировинних і товарних ринків; міжнародні індекси акцій, облігацій та сировини; фінансово-економічні новини. Виключним зручністю системи Tenfore є її повна орієнтація на потреби конкретного користувача. Система дозволяє фільтрувати потік даних з обраної тематики і отримувати інформацію в заздалегідь заданому форматі. Tenfore була обрана організаторами дилінгових центрів як найбільш інформативна, оперативна, проста в експлуатації і надає оптимальні можливості для роботи система. Унікальність проекту за цілодобовим веденню дилінгових операцій на світовому валютному ринку в режимі реального часу, що представляється компаніями AFT і IFTN і системою Tenfore, заснована на здійсненні операцій з купівлі-продажу валют з

використанням кредитної лінії, в 100 разів перевищують суму внеску. Таким чином, дрібним клієнтам надається можливість брати участь у валютних операціях у світовому масштабі. Механізм угод полягає в тому, що клієнт, надаючи заставу в 1000 дол., може здійснювати купівлю та продаж валютного контракту, еквівалентного 100 000 дол. Надана кредитна лінія дозволяє (у разі успішного ведення операцій) при невеликих власних коштах досягти високого ступеня ефективності вкладення грошових коштів. Аналітичний центр AFT обробляє щоденну інформацію про фундаментальні і технічні фактори, що впливають на зміни курсів валют, цілодобово її аналізує і один раз на добу формує бюлетень за результатами аналізу світової фінансової інформації. Робочі місця дилінгових центрів допомогою супутникового зв'язку підключені до біржі в Сан-Франциско, яка страхує їх роботу. Перші дилінгові центри, оснащені системою Tenfore, були створені компанією AFT. Існує і фінансовий ділінг, іноді званий валютно-фінансовим ділінгом. Характерною рисою його як арбітражу на різних ринках і фінансових активах є відкриття валютних і процентних позицій, пов'язаних з ризиком.

Розрізняють: простий фінансовий ділінг; складний фінансовий ділінг. Простий ділінг - це арбітраж двох фінансових активів, наприклад конверсійні операції типу долар / гривня. Складний фінансовий ділінг - це операції з цінними паперами (валютними облігаціями - ОВВЗ, векселями, ГКО, ОФЗ), арбітраж на банківських кредитах і депозитах. Ринок міжбанківських кредитів (МБК) володіє характеристикою великої амплітуди коливань ставок за кредитами протягом дня і тижня та надає можливості для отримання прибутку за рахунок гри і різної терміновості залучених або розміщуваних коштів.

Перераховані сегменти ринку тісно взаємопов'язані, тому робота банків відбувається в трикутнику: ринок валютно-конверсійних операцій, ринок рублевих і валютних МБК і ринок цінних паперів і процентних інструментів - векселів, ГКО, ОВВЗ. Складний фінансовий ділінг, іноді званий фінансовим інжинірингом, є арбітраж на незбіжних процентних ставках, курсах, перераховуваних через інші фінансові активи. Ці фінансові активи в даному випадку виступають як фінансові інструменти. Наприклад, банк, залучаючи доларові депозити на ринку валютних МБК, конвертує валюту за поточним курсом на конверсійному ринку, а отримані рублі вкладає в ДКО. Для того щоб повернути залучений депозит, потрібно зробити зворотну операцію з купівлі доларів. Купівля може бути здійснена або безпосередньо в момент закінчення депозиту, або заздалегідь на форвардному ринку. У другому випадку здійснюється угода «своп», яка полягає в одночасному продажу та купівлі валюти з різними датами конвертації на однакову суму. Особливість російського ринку полягає в тому, що протягом кількох років існує відкрите арбітражне вікно між вартістю залучення рублів через середньострокові валютні свопи і процентними ставками по інших інструментах. До складного фінансового ділінгу відноситься процентний арбітраж, або гри на очікуваннях зміни рівня процентних ставок. Головне завдання - зв'язати воедино роботу всіх відділів банку, з'ясувати, чи немає у них надлишкових або недостатніх ресурсів, і відповідно грамотно провести управління грошовими ресурсами банку.

Література: 1. Балабанов І.Т., Балабанов А.И.. Зовнішньоекономічні зв'язки: учеб. посіб. – М.: Фінанси і статистика. – 2000. – 512 с. 2. Банківська енциклопедія; під ред. д.е.н., проф. А.М. Мороза.– К.: Ельтон, 2004. – 328 с. 3. Філін С.А. Державне регулювання банківських ризиків при інвестуванні реального сектора економіки // Банківська справа. – 2000. – № 3. – С. 2 - 7.

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Сильна економіка країни є основою для зростання добробуту людей, що має бути першочерговим завданням будь-якого керівництва країни. Україна є молодою країною, яка намагається використовувати ринкові методи управління економікою для економічного зростання, проте вони діють не найкращим чином, оскільки зіштовхуються з старими командно-адміністративними методами.

Для кращого розгляду проблеми необхідно здійснити аналіз розвитку валютної політики в Україні, виявити закономірності взаємозв'язків та запропонувати потрібні заходи для спрямування валютної політики для підтримки розвитку реальної економіки

Як правило під економічним розвитком мають на увазі таке економічне зростання, яке супроводжується значними структурними чи організаційними зрушеннями в господарській сфері суспільства. Конкретизувати його можуть такі показники як: обсяги ВВП; структура суспільного виробництва; частка, обсяг та темпи розвитку галузей промисловості; кількісні та якісні показники рівня зайнятості населення, тощо.

Економічне зростання пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП.

Валютна політика – сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління.

Метою розробки та її реалізації є підтримка макроекономічної рівноваги в країні, забезпечення стійкого економічного зростання, підтримка цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу тощо [1].

Економічні інструменти валютної політики передбачають використання різноманітних засобів стимулювання економічної зацікавленості суб'єктів ринку у здійсненні тих чи інших валютних операцій з метою впливу на динаміку обмінного курсу та інші макроекономічні параметри розвитку національного господарства.

Українські науковці виділяють такі етапи розвитку валютної політики:

- Перший етап - 1991 - 1993 рр.;
- Другий етап - 1994 - 1996 рр.;
- Третій етап - 1997 - 1998 рр.;
- Четвертий етап - 1999 - 2004 рр.;
- П'ятий етап - 2005 - 2007 рр.;
- Шостий етап - 2008 р. - до сьогодні.

Перший етап, з 1991 р. Україна тільки починає здійснювати власну валютно-курсову політику, який характеризувався: відсутністю національного законодавства з питань валютного регулювання і валютного контролю; низьким рівнем організації роботи банківської системи у сфері зовнішньоекономічної діяльності; значним застосуванням іноземних валют у внутрішньому грошовому обігу; наявністю малих валютних резервів НБУ.

У 1993 р. інфляція становила 10256%, застосовувалися заходи з подолання гіперінфляції та стрімкого знецінення національної валюти. В 1996 р. була досягнута відносна стабілізація національної валюти, інфляція знизилась до 5,5%, що дало змогу НБУ провести грошову реформу.

У 1997 - 1998 рр. продовжувалася лібералізація валютного ринку. В цей період на валютному ринку відбулося значне надходження короткострокового іноземного

капіталу і в 1998 р. розпочалася валютно -фінансова криза. Результатом якої було знецінення гривні відносно долара в 2,75 рази (з розрахунку грудень 1997 р. до грудня 1999 р.). Тому головним напрямом валютно-курсової політики на четвертому етапі стало подолання економічної кризи.

Проте з 2005 р. національна грошова одиниця стає більш гнучкою, що характеризує початок п'ятого етапу реалізації валютно-курсової політики. Перевищення пропозиції гривні над попитом на неї змусило НБУ в квітні 2005 р. провести ревальвацію гривні на 4,8%. Офіційний курс знизився з 5,32 до 5,05 грн./дол.

Початком шостого етапу реалізації валютної політики є 2008 р., коли в Україні одночасно проявилися ознаки валютної, фондової, банківської криз на тлі погіршення економічного стану. Загальна девальвація гривні за 2008 р. становила 52,48 %. МФУ та НБУ врегулювали курс на відмітці 8-8,5 грн. Виникла необхідність жорсткого валютного регулювання, яка проявлялася у застосуванні адміністративних обмежень на операції з валютою, обмеженням щодо купівлі та обміну іноземної валюти, необхідної для проведення розрахунків з нерезидентами за імпорту продукції, посиленням вимог до рефінансування банків, що стабілізували валютний ринок. Обсяг міжнародних резервів постійно знижувався і на 01.01.2010 р. становив 26,5 млрд. дол. США (в доларовому еквіваленті) [1].

У 2010 році приток валюти в країну за платіжним балансом постійно скорочувався, що пов'язано з уповільненням світової економіки, падінням попиту на продукцію світової металургії, машинобудування, а також зі зменшенням надходжень у вигляді інвестицій та кредитів.

Особливо важливим є період з 2013 до 2015 рр. в якому спостерігається валютна криза і поглиблення кризового стану економіки на тлі попередніх невирішених проблем та військового та політичного конфлікту. Внаслідок штучної девальвації гривні був встановлений історичний максимум (в лютому – березні 2015 р.) відношення гривні до долара, що становив 38,98 грн/дол., а на чорному ринку до 40,10 грн./дол. Незважаючи на складне макроекономічне становище в країні, системні заходи, що вживав НБУ, дали змогу забезпечити стабілізацію грошово-кредитного ринку тільки вже не на рівні 7,96, а 20,5 - 22 грн./дол. [2].

Здійснивши аналіз валютної політики України протягом шести етапів слід відмітити такі особливості:

1. Активне застосування адміністративних інструментів регулювання валютної політики;
2. Відсутність стратегії розвитку країни у контексті з грошово-кредитною політикою;
3. Зосередженість грошово-кредитної та валютної політики НБУ на регулюванні курсу валют без врахування потреб реальної економіки;
4. Постійні значні коливання у валютних котируваннях;
5. Занижений курс гривні підтримує цінову конкурентоспроможність українських товаровиробників на світових ринках, але дестимулює їх до підвищення якості продукції;
6. Послаблення ефективності стабільного валютного курсу як основного інструменту підтримання макрофінансової стабільності в Україні;
7. Переважна спрямованість регулювання облікової ставки на підтримання курсової стабільності в окремих ситуаціях може суперечити необхідності стримування інфляційних тенденцій та стимулювання економічної активності;
8. Нарощування золото-валютних резервів означає відволікання значних ресурсів із сфери більш продуктивного інвестиційного використання [3].
9. Недосконалою з погляду сприяння активізації інвестиційно-інноваційних процесів є система регулювання експортно-імпоротної діяльності;
10. Відсутність високоліквідного валютного ринку з розвиненим строковим сегментом.

Основною метою валютної політики, на нашу думку, має стати стимулювання реальної економіки. Виходячи з цієї позиції слід виконувати такі заходи: зміцнити рівень довіри населення до гривні, що зменшить доларизацію національної економіки; зменшити можливість використання інфляції як джерела поповнення коштів; жорстке управління та контроль за золотовалютними резервами НБУ; розробити програму пільгового кредитування інвестиційних проектів; зменшити використання адміністративних заходів грошово-валютного регулювання стосовно експортерів вітчизняної продукції; ініціювати податкову та валютну підтримку імпортерів товарів інвестиційного призначення; посилити боротьбу з умисним виведенням валюти за кордон тощо.

Література: 1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>. 2. Кораблин С. Валютний курс гривни: некоторые эффекты и ограничения / С. Кораблин // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 76-86. 3. Нідзельська І. А. Вплив валютного регулювання на розвиток вітчизняної економіки / І. А. Нідзельська // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 83-88.

Цимбалюк І.О.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів та оподаткування

Східноєвропейський національний університет імені Лесі України

Нінічук Ю.В.

студентка 6 курсу напряму підготовки
«Фінанси та кредит»

м. Луцьк, Україна

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку України особливої актуальності набуває проблема підвищення рівня податкової культури платників податків та податкових органів. Проведення заходів щодо ефективної взаємодії між ними дозволить збільшувати податкові надходження, як основної статті доходів державного бюджету.

Питання формування і розвитку податкової культури висвітлено у працях В. Андрущенко, З. Варналій, В. Кміть, І. Цимбалюк та ін. Однак, наявні в сфері податкової культури проблеми свідать про необхідність подальших досліджень.

Метою дослідження є аналіз формування податкової культури в Україні та її складових частин в умові євроінтеграції податкової системи України.

Формування та розвиток податкової культури є основним напрямком реформування податкової системи України. Податкова культура характеризується умовами реалізації прав та рівнем виконання обов'язків усіх суб'єктів податкових відносин – держави, податкових органів та платників податків. Саме із співпраці та взаємодовіри між усіма учасниками податкових відносин розпочинається формування податкової культури, належний рівень якої дасть можливість проведення дієвих реформ [1, с. 226–227].

Свідченням наявних проблем щодо податкової культури в Україні є назькі позиції нашої держави у світових рейтингах, що відображають сприятливість ведення бізнесу та привабливість податкової системи країни. Зокрема у рейтингу Doing Business 2015 за субіндексом «Сплата податків» Україна займає 108 місце серед 189 країн (табл. 1).

Низький рівень податкової культури українських платників податків, зумовлений численними змінами в податковому законодавстві. Велика частина правопорушень у сфері податкових взаємовідносин зумовлена саме непоінформованістю платників податків про зміни в податковому законодавстві, а не з метою ухилення від сплати податків.

Таблиця 1. Рейтинг субіндексу податкової системи в Україні та інших країнах світу

Країна	Місце у рейтингу	Платежі (кількість)	Час (кількість годин на рік)	Середньозважена ставка оподаткування, %
Україна	108	5,0	350,0	52,9
Польща	87	18,0	286,0	38,7
Німеччина	68	9,0	218,0	48,8
Білорусія	60	7,0	183,0	52,0
Росія	49	7,0	168,0	48,9
США	47	10,6	175,0	43,8
Грузія	38	5,0	362,0	16,4

Джерело: [2].

До причин здійснення платниками податків правопорушень у податковій сфері, також відносять: низький професіоналізм окремих працівників податкових органів, недовіра суспільства податкових органів, нерозуміння платниками податків деяких положень податкового законодавства, наявність двозначностей і суперечностей між певними нормами податкових законів, низька популяризація добровільної сплати податків, наявність корупції, проблема соціальної відповідальності бізнесу, оскільки бізнес орієнтований лише на отримання прибутку [3, с. 26].

Варто зазначити, що в Україні все-таки приділяють увагу розвитку податкової культури. Зокрема, у 2014 році для інформування громадськості щодо напрямів і результатів діяльності Державною фіскальною службою було підготовлено і розміщено 555 інформаційних повідомлень, 29 прес-релізів. Також, органами ДФС організовано та проведено майже 16,1 тис. семінарів і практикумів для платників. У друкованих ЗМІ розміщено майже 70,8 тис. матеріалів роз'яснювального характеру [4].

Оцінити результати застосування вищезазначених заходів можна за допомогою аналізу мобілізації коштів органами ДФС. Зокрема, до Державного бюджету України у 2014 році надійшло 336,7 млрд. грн. платежів, що на 16,2 млрд. грн. більше, ніж за 2013 рік [4]. Такі показники росту надходжень хоча і опосередковано, але свідчать про позитивні зміни в податковій культурі платників податків.

Отже, в умовах євроінтеграції для України дуже важливим є реформування податкової системи. Одним із кроків до цього є підвищення рівня податкової культури, яка досягається шляхом ефективних взаємовідносин платників податків з податковими органами.

Для того, щоб в Україні існували нові податкові відносини, що базуються на партнерстві податкових органів і платників податків, можна запропонувати такі шляхи підвищення податкової культури:

- пропаганда повної й своєчасної сплати податків;
- проведення за допомогою засобів масової інформації навчальних проектів із тлумачення чинного податкового законодавства;
- розміщення в пресі інформації з питань податкового законодавства;
- подолання корупції;
- формування податкової свідомості в майбутніх платників податків.

Література: 1. Цимбалюк І. О. Податкова культура, як фактор дієвості податкових реформ / І. О. Цимбалюк // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XVII Міжн. наук.-практ. конф. (29-30 травня 2012 р.) / відп. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк: Волинська мистецька агенція «Терен», 2012. – С. 225–227. 2. Рейтинг Doing Business [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org>. 3. Сідорська О. 3. Оцінка ефективності взаємовідносин між податковими органами й платниками податків в Україні та напрями підвищення рівня податкової культури / О. 3. Сідорська, В. М. Кміть. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – №9. – С. 20–28. 4. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : <http://sfs.gov.ua>.

Кичко І.І.

доктор економічних наук,
завідувач кафедри управління
персоналом та економіки праці

*Чернігівський національний технологічний університет,
м. Чернігів, Україна*

Змикало Р.О.

студент магістратури
спеціальності «Управління
персоналом та економіка праці»
м. Чернігів, Україна

МОТИВАЦІЙНИЙ ЧИННИК У ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ

Успішна діяльність організацій залежить від кількісної, якісної характеристик персоналу та від методів управління ним. Що стосується служби зайнятості, то застосування методів стимулювання персоналу дозволяє керівництву впливати на продуктивність працівників та якість надання послуг.

Метою дослідження є аналіз впливу мотиваційного чинника працівників Державної служби зайнятості на їх трудову діяльність та систематизація заходів щодо покращення системи мотивації в цілому.

Більшість вчених розуміють мотивацію як рушійну силу поведінки, надію на успіх і побоювання невдачі, свідоме прагнення до певного типу задоволення потреб, до успіху. Її особливістю в діяльності служби зайнятості є те, що вона: спонукає працівників до ефективної трудової діяльності; забезпечує необхідні винагороди і задовольняє частину найважливіших потреб; є запорукою стабільної, продуктивної зайнятості, розвитку конкурентоспроможності працівника.

Особливістю матеріальної мотивації працівників служби зайнятості є те, що середня заробітна плата тут значно менша за середню по галузях економіки. До того ж обмежені можливості використання засобів додаткової заробітної плати в частині премій, винагороди в силу постійного зменшення реальних виплат на соціальні цілі з бюджетів різних рівнів. Але в установах служби зайнятості наявні умови для використання форм та методів трудової та статусної мотивації, зокрема для стимулювання трудової активності в частині оптимального співвідношення робочого і вільного часу, праці та відпочинку, підвищення в посаді тощо. У всіх центрах зайнятості розробляються індивідуальні графіки нормування праці для кожного працівника окремо. Крім індивідуальних графіків існує чіткий розклад робочого дня. Можливим і доцільним є підвищення в посаді, збільшення повноважень при одній і тій же посаді. Такі елементи статусної мотивації суттєво впливають на продуктивність праці, підвищуючи її.

Доцільним в діяльності Державних служб зайнятості є використання соціальних, психологічних методів стимулювання до праці, методів морального заохочення. Так, ще однією складовою мотивації працівників служби зайнятості є соціально-психологічний клімат, оскільки він не залежить від фінансування, а безпосередньо від самих працівників та їх керівників. Одним з напрямів, що допомагають створенню сприятливого психологічного клімату, є організація людей у колективи на основі їхньої психологічної сумісності, під якою розуміється взаємна симпатія, схожість їхніх характерів, спільність інтересів та нахилів. Особливу роль серед усіх інших факторів формування соціально-психологічного клімату первинного трудового колективу відіграють стосунки керівництва і підлеглих, весь комплекс функцій, що виконується керівником.

Для того, щоб робота фахівців центрів зайнятості була успішною, має дотримуватися принцип відповідальності кожного працівника за виконувану ним роботу, чіткий перерозподіл обов'язків, що дає сподівання на створення в колективах єдиної команди.

Отже, основними задачами мотиваційного процесу у службах зайнятості мають бути: розуміння мотивації і її значення, а також застосування цих знань на практиці;

навчання працівників психологічним прийомом спілкування всередині служби зайнятості; формування системи форм та методів матеріальної, трудової, статусної мотивації при управлінні персоналом та застосування їх на практиці.

Мотиваційний чинник в органах служби зайнятості потребує вдосконалення, а саме: створення комфортних умов праці; реорганізації навчання та підвищення кваліфікації, які б не мали формального значення; створення у кожного працівника відчуття власної приналежності до організації; врахування керівництвом думки колективу; надання працюючим повної інформації про справи та перспективи Державної служби зайнятості; підвищення престижу статусу займаних посад працівниками; надання можливості реалізувати працівником себе як особистості. Втілення у життя запропонованих заходів дозволить підвищити інтерес працівників служби зайнятості до праці.

Стегней М.І.

доктор економічних наук,
професор, декан факультету економіки,
управління та інженерії

Лінтур І.В.

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри фінансів

*Мукачівський державний університет,
м. Мукачево, Україна*

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

На сьогоднішній день місцеві бюджети посідають важливе місце в економічному та соціальному житті суспільства, що знаходить відображення у різноманітних зв'язках, які виникають у процесі їх формування та використання. Суттєвого значення набуває використання місцевих бюджетів як найдієвішого інструменту управління економікою і важливої основи фінансового забезпечення повноважень держави та місцевих органів влади у процесі виконання їхніх повноважень.

Нині вирішальне значення для забезпечення фінансової основи місцевого самоврядування мають здебільшого доходи місцевих бюджетів.

На жаль, сучасний стан місцевих бюджетів виглядає не найкращим чином, що заважає виконанню покладених на органи місцевої влади складних завдань: мізерність власних дохідних джерел, майже повна залежність від державного бюджету, непрозорість бюджетних відносин у наданні фінансової допомоги з центру, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів та економічному витрачанні бюджетних коштів.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану формування та ефективного використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів.

На сучасному етапі розвитку економіки України, питання, пов'язані з особливостями формування доходів місцевих бюджетів мають важливе практичне значення. Це пов'язано, насамперед, з процесом децентралізації бюджетної системи України. Адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Місцеві бюджети – це важлива ланка фінансової системи, яка передбачає розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП) між галузями економіки, верствами населення й територіями з метою підвищення ефективності економіки та добробуту громадян [5].

Сутність фінансового забезпечення місцевих органів влади являє собою сукупність заходів щодо акумуляції, розподілу та використання фінансових ресурсів з

метою створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм, проектів, та запобіганню і усуненню порушень при використанні фінансових ресурсів. Фінансові ресурси місцевих органів влади – це фонди коштів, що створюються і використовуються на соціальний і економічний розвиток регіонів.

Фінансова незалежність місцевих органів влади є найважливішим критерієм демократичного розвитку держави. Прийняття бюджетного кодексу заклало нові підвалини для розвитку місцевої автономії та пошуку нових джерел формування доходів місцевих бюджетів відповідно до вимог Європейської хартії про місцеве самоврядування [1].

Конституцією України (стаття 142) визначено, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних та обласних рад. Територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів або спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ, створювати для цього відповідні органи і служби. Держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування, фінансово підтримує місцеве самоврядування[2].

Питання децентралізації влади в Українській державі вже давно набуло першочергового значення. Планується, що з його вирішенням державотворчий процес в Україні вийде на новий етап свого розвитку. Децентралізація – це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Так, аби якомога більше повноважень мали ті органи, що ближче до людей, де такі повноваження можна реалізовувати найбільш успішно. Метою політики здійснення децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні [7].

Основними завданнями децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів і самих місцевих бюджетів є:

- передача більшості повноважень від органів виконавчої влади на рівень територіальних громад і закріплення за ними достатньої кількості фінансових ресурсів.

- чітке розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також між різними рівнями органів місцевого самоврядування.

- зміна системи оподаткування, при якій змінюються питомі надходження на користь місцевих бюджетів;

- зміну трансфертної політики;

- надання органами місцевого самоврядування більших повноважень в напрямку розробки та реалізації різноманітних програм соціально – економічного розвитку.

Зміна податкової системи на користь місцевого самоврядування забезпечить достатню наповненість для забезпечення місцевих бюджетів.

Згідно програми децентралізації фінансових ресурсів до 25% податку на доходи фізичних осіб переходить у доходи місцевих бюджетів;

- Частина податку на прибуток підприємств (від 10% до 25%)
- Екологічний податок (частково);
- Єдиний податок (повністю);
- Земельний податок (повністю)[4].

Але настає момент, коли регіони повинні запрацювати не лише формально, необхідно створити або відновити існуючі джерела існування – надходження та доходи місцевих бюджетів, які спроможна забезпечити лише реальна економіка.

Майже в кожному регіоні є чималі резерви, які потребують ефективного їх

використання. Органи місцевого самоврядування повинні звернути особливу увагу та направити всі зусилля для того, щоб наявні економічні резерви запрацювали, сприяти створенню нових, ефективних економічних суб'єктів.

Як один із варіантів - може бути запропонована розробка програми сприяння молодим, ефективним менеджерам-підприємцям, які спроможні започаткувати власну справу та гарантуватимуть її розвиток. На конкурсній основі необхідно із місцевих бюджетів надавати цільові безвідсоткові позики та сприяти наданню кредитів в різноманітних фінансових установах. Залученню до проекту повинні підлягати виключно пропозиції у виробничій сфері. Такий крок сприятиме економічному покращенню в майбутньому, залучить талановитих молодих менеджерів та створить тісну співпрацю влади із суб'єктами фізичної економіки, яка, в свою чергу, дасть поштовх розвитку всіх інших сфер діяльності, зокрема й розвитку інфраструктури.

Досягти ефективного функціонування місцевого самоврядування і використання фінансових ресурсів в Україні можна за умови подальшої децентралізації владних повноважень з одночасним розширенням фінансової автономії та поступової передачі фінансових ресурсів, які формуються у відповідних територіальних громадах, у повне володіння їх органів управління.

Необхідно чітко розподілити компетенції між органами центральної влади, регіонального та місцевого самоврядування і поступово переходити до децентралізації державних фінансів. На державному рівні повинні фінансуватися лише ті видатки, котрі пов'язані з забезпеченням загальнодержавних потреб. Фінансові проблеми місцевого рівня ефективніше вирішують місцеві органи влади за рахунок коштів власних бюджетів.

Подальші дослідження в предметній галузі можуть спрямовуватись на вдосконалення механізмів державного управління у напрямі підвищення ефективності формування та використання місцевих бюджетів з метою стійкого зростання добробуту населення.

Література: 1. Бюджетний кодекс України. – Харків : ТОВ «Одісей», 2004. – 96 с.
2. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-вр. Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>
3. Володимир Гройсман. Децентралізація влади. Реформа місцевого самоврядування/ Віце-прем'єр-міністр України. Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/3023/.pdf>
4. Габа І.М. «Децентралізація»- деякі плюси і мінуси / І.М.Габа // РайонІнфо.- 2014.-№1.-С.5.
5. Управління фінансовими ресурсами місцевого бюджету: монографія / Л. Ф. Кондусова, І. І. Нескородєва, І. І. Алексеєнко та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 289 с. (Укр. мова)
6. Фінансова система України. Наукові записки. Серія “Економіка”. Випуск 19. 7. Центр підтримки реформ/ Реформи /Децентралізація та реформа місцевого самоврядування, регіональний розвиток. Режим доступу: <http://www.centre-reform.org/reformi>

Рифяк Р.Р.

здобувач відділу регіональної фінансової політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України»,
м. Львів, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ ВВЕДЕННЯ В ДІЮ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ ТА ЄС ДЛЯ АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розвиток автомобільного ринку є стратегічно важливим питанням для економіки України. Враховуючи значну ненасиченість ринку та перенасиченість ринків Європи, Україна є зручною для інтеграції особливо з боку глобальних автомобільних корпорацій. Автомобілізація країн Європи здебільшого перевищує 500 автомобілів на 1000 чоловік, тому ринок України приваблює своїм потенціалом. Адже

автомобілізація України складає приблизно 187 авто на 1000 чоловік, а це потенціал, як мінімум, 14 млн автомобілів. Асоціація з ЄС поставить під загрозу конкурентне положення українських автомобілебудівних та автомобілескладальних заводів. Вкрай важливо знайти чинники конкурентоспроможності світових ринків легкових автомобілів, а особливо, українського автомобільного ринку, щоб розвинути автомобілебудування, зберегти та збільшити обсяги реалізації автомобілів, виготовлених та зібраних в Україні.

Метою є висвітлення позитивів та загроз введення в дію Угоди про Асоціацію України та ЄС.

Відповідно до положень Угоди Україна отримала можливість протягом чотирнадцяти років, починаючи з другого 12-місячного періоду з дати набрання чинності Угоди, застосовувати захисні заходи у формі вищої ставки ввізного мита до легкових автомобілів (код УКТ ЗЕД 8703) походженням з країн ЄС за умови виконання кількох вимог:

– якщо в результаті зниження або скасування мита відповідно до Угоди про Асоціацію зросла кількість імпортованих з ЄС легкових автомобілів, що завдало значної шкоди національному виробникові (ця умова не діє протягом перехідного періоду, що триватиме від 10 до 13 років);

– якщо сукупний обсяг імпорту товару (у штуках) протягом року досягає граничного обсягу імпорту, а саме 45 тис. штук;

– якщо сукупний обсяг імпорту товару (у штуках) впродовж останнього 12-місячного (річного) періоду перевищить граничний відсоток всіх первинних реєстрацій легкових автомобілів в Україні, що дорівнює: 20% протягом другого річного періоду з дати набрання чинності Угоди; 21% протягом третього річного періоду; 22% протягом четвертого річного періоду; 23% протягом п'ятого річного періоду; 24% протягом шостого річного періоду; 25% протягом наступних річних періодів [1].

Максимальний розмір ввізного мита та мита/додаткового збору, що запроваджується, не повинен перевищувати 10%. Додаткове мито може бути застосовано лише до імпорту, що здійснюється протягом строку до закінчення року (періоду).

Умови прозорості застосування захисних заходів щодо легкових автомобілів передбачають, що Україна якнайшвидше повідомлятиме ЄС про намір застосувати заходи, надаватиме відповідну інформацію, а також запросить ЄС на консультації стосовно застосування заходів, причому ніякі заходи не застосовуватимуться протягом 30 днів з дня запрошення на консультації.

Після завершення перехідного періоду, що триватиме від 10 до 13 років, Україна може застосовувати захисні заходи щодо легкових автомобілів лише після проведення відповідно розслідування, яке має довести, що внаслідок скорочення розміру мита або його скасування відповідно до УА товар імпортується у зростаючих обсягах і це завдає значної шкоди національному виробникові. Відповідні фактори, пов'язані зі шкодою, повинні простежуватись впродовж не менше трьох послідовних років.

Україна зобов'язалась гарантувати достовірність, адекватність та загальнодоступність інформації, яка є основою для розслідування. Окрім цього, Україна зобов'язалась не застосовувати захисні заходи відповідно до цієї частини Угоди до кінця першого 12-місячного періоду з дати набрання чинності Угодою і не зберігатиме в силі будь-які захисні заходи відповідно до цієї Частини і не проводитиме будь-яких розслідувань з цією метою після 15-того року.

В контексті зазначених положень можемо визначити можливі ризики для бізнесу, домогосподарств та держави.

Так, для бізнесу можливість застосування захисних (спеціальних) заходів щодо імпорту легкових автомобілів на основі лише інформації про перевищення граничних індикаторів, тобто без проведення відповідного розслідування та доведення факту завдання значної шкоди національному виробникові, створює виробникам легкових

автомобілів в Україні пільговий період для адаптації до нових умов, а саме до підвищення конкуренції на внутрішньому ринку.

Після завершення перехідного періоду, що триватиме 10 чи 13 років в залежності від того, чи зможе Україна наприкінці 10 року обґрунтувати необхідність продовження перехідного періоду, ще кілька років виробники можуть користуватися захисними заходами, якщо відповідне розслідування доведе завдання значної шкоди національному виробникові від зростаючого імпорту.

Відзначимо, що збереження ввізних мит на легкові автомобілі протягом дії даної частини Угоди може негативно позначитись на розвитку інших секторів економіки, які використовують легкові автомобілі, наприклад, для надання послуг.

Для домогосподарств встановлення додаткового ввізного мита на легкові автомобілі означатиме чисті втрати для споживачів, оскільки вони не зможуть скористатись перевагами лібералізації торгівлі, як-то більшим вибором та нижчими цінами, до закінчення дії цих заходів.

Для державного сектору встановлення додаткового ввізного мита на легкові автомобілі на рівні, що дорівнює поточному ввізному миту (ставка режиму найбільшого сприяння), може загальмувати імпорт, що знизить потенційні доходи бюджету. Водночас багато залежатиме від еластичності попиту на автомобілі з ЄС порівняно з автомобілями національного виробника та автомобілями з інших країн світу. За умови низької еластичності попиту ймовірно збереження попередньої динаміки імпорту без прискорення, яке було б викликане лібералізацією торгівлі.

Література: 1. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]: анотація основних розділів Угоди / Міністерство закордонних справ України. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/europeanintegration/ua-eu-association>.

Коцан Л.З.

аспірант відділу регіональної економічної політики

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України»,

м. Львів, Україна

МЕРЕЖЕВІ СТРУКТУРИ ТА ЇХ РОЛЬ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Початок ХХІ століття відзначається великими організаційними змінами, які стосуються як країн з розвиненою ринковою економікою, так і тих, які на шляху переходу до ринкової економіки. Ці зміни пов'язані з активними процесами глобалізації, поглибленням світових інтеграційних процесів, інтернаціоналізації господарського життя, бурхливим розвитком «інформаційного суспільства». Процеси глобалізації та інтернаціоналізації економічної діяльності пов'язані з надзвичайною невизначеністю, що зумовлена невідповідністю технологічного розвитку країн та нестабільність ринків, які значно підвищують ризики для суб'єктів господарювання. В таких умовах підприємствам слід використовувати мережеві структури, які значно краще реагують на зміни зовнішнього середовища, тобто вони є більш гнучкими у порівнянні з традиційними організаційними формами. Головною перевагою мережевих структур є автономність економічних агентів, які вступають у повторювані акти обміну, на основі ринкових відносин, але між ними існує взаємозалежність в отриманні власних вигод.

Метою є визначення сутності, ознак «мережевих структур» як економічної категорії та особливостей їх формування в умовах новітньої економіки.

Мережеві структури в економіці – поняття не нове, а його втілення вже давно стали об'єктом вивчення для науковців і практиків. Ці дослідження стосуються кластерних утворень, стратегічних альянсів, мереж неформальних відносин, аутсорсингу тощо. Потрібно зауважити, що під мережевою структурою у сфері

господарювання розуміється мережева організація, мережеві форми організації, міжфірмові мережі, організаційні мережі, гнучка спеціалізація, квазі-фірма тощо. Головною ознакою, за якою варто відносити ту чи іншу організаційну форму до мережевої, слід вважати автономність економічний агентів, які вступають у повторювані акти обміну, але між ними існує взаємозалежність в отриманні власних вигод [1].

В межах економічної теорії найбільш значущими є досягнення у поясненні феномену міжфірмових мережевих структур в межах інституційної економіки, теорії промислових організацій та теорії фірми. Інституційна економіка визначила місце мережевих структур між ринком та ієрархією. Економіка галузевих ринків пояснює існування мережевих структур недосконалістю ринкового механізму, а потреба в них виникає задля економії на масштабі з урахуванням спеціалізації та наявного досвіду минулих взаємодій; також мережеві структури виникають у зв'язку зі специфічністю активів, які залучають в процесі взаємодії тощо.

Згідно з теорією фірми, найбільш вагомим є вклад економіки трансакційних витрат, яка визначає межі фірми з точки зору оптимізації трансакційних витрат та вказує на ті умови, в яких відбуваються угоди та які є визначальними для вибору форми управління (механізму обміну), – невизначеність середовища, специфічність активів і частота трансакцій [1].

Проте попри численні дослідження різноманітних форм і функцій мережевих структур єдності у визначенні цього поняття серед науковців та практиків немає. Основоположними теоріями пояснення феномену мережевих структур є теорії промислових організацій та теорії фірми. Більшість думок науковців групуються навколо двох основних концепцій: модель взаємодії в обміні та відносинах, а також модель руху ресурсів між незалежними одиницями.

Основним фактором існування мережних структур є взаємна довіра. Будь-яке порушення домовленостей може каратися виключенням із мереж міжфірмової взаємодії суб'єктів господарювання. На думку А. Портеса, малі фірми, мобілізуючи мережні зв'язки, збільшують гнучкість, скорочують витрати й можуть накопичувати капітал. У новій інституціональній теорії мережі розглядаються як особлива, "горизонтальна" організація структури яка є альтернативою ринкам і ієрархіям [2]. Цей підхід характерний для західних досліджень організаційних структур. Чим більше в організації вертикальних зв'язків, тим більш ієрархічною й формалізованою вона є. Чим більше горизонтальних зв'язків, тим більш гнучкою й адаптивною буде організація. Сучасні західні дослідження економічно успішних суб'єктів господарювання показують, що ієрархія все більше програє мережній організації [3].

Мережеві структури, що засновані на горизонтальних взаємних зв'язках, створюють ефект синергії, стимулюючи творчу взаємодію ланок, що входять у мережу. Головні переваги мережевої форми – креативність, гнучкість і мультиплікативний ефект. До появи сучасних інформаційних технологій такого роду взаємодія могла бути досягнута переважно шляхом особистого спілкування, що обмежувало розміри мережевих структур. Інформаційна революція дала змогу різко розширити масштаби мережевої взаємодії, надати їй транснаціонального і навіть глобального характеру. Мережі перетворилися в каркас глобалізації. Вони охоплюють усі найважливіші сфери суспільної діяльності – інформаційну, виробничу, фінансову, ідеологічну, політичну – і функціонують на різних рівнях [4].

Проте, як і будь-яка інша форма організації економічної діяльності, міжфірмові мережі мають свої переваги та недоліки, аналіз яких відіграє важливу роль для ефективної побудови мережі та її успішного функціонування. До переваг мережної форми організації діяльності можна віднести наступні:

- зростання довіри знижує трансакційні витрати і невизначеність, збільшує передбачуваність у формі відомих очікувань;
- інтенсивний інформаційний потік збільшує виникнення нових можливостей в бізнесі: доступ до нових технологій, розширення ринків збуту;

- добровільне і довготривале співробітництво забезпечує компаніям гнучкість, посилює їх сприйнятливість до інновацій і орієнтованість на кінцевого споживача;
- взаємний вільний доступ до ресурсів, які перебувають у власності учасників мережі;
- можливе скорочення витрат виробництва і реалізації продукції;
- стратегічні партнерства можуть замінити процеси злиття і поглинання, які є більш витратною і ризикованою моделлю розвитку.

До негативних наслідків розбудови мереж міжфірмової взаємодії між суб'єктами господарювання можна віднести наступні:

- зростання монополізму та зменшення конкуренції на ринку;
- зниження ефективності діяльності при відсутності чіткої консолідації цілей учасників мережі та уповільнення процедур прийняття рішень при її значному розширенні;
- зростання залежності, обмеження дій окремих суб'єктів і надалі втрата підприємством самостійності;
- зниження гнучкості управління;
- розмивання меж між організаціями за рахунок ускладнення зв'язків між учасниками мережі;
- зростання транзакційних витрат як результат зростання інвестицій у підтримку і розвиток міжфірмових відносин, які можуть виявитися неефективними.

Проаналізувавши можливі переваги та недоліки створення та функціонування мережових структур, можна виділити основні умови ефективного формування міжфірмових взаємовідносин, а саме: визначення та узгодження цілей партнерів, розробки в процесі інтерактивної взаємодії стратегії формування та розвитку взаєминами, організації контролю та моніторингу ефективності взаємовідносин.

Мережові організації є однією з найефективніших форм організації господарської діяльності с умовах сьогодення та мають ряд особливостей та переваг над звичайними організаційними. Мережові організації використовують загальні активи кількох фірм, які працюють у різних ланках ціннісного ланцюга, на відміну від старих організаційних структур, які намагаються максимально одноосібно утримувати контроль над ресурсами. У мережових фірмах значно краще налагоджений рух інформаційних потоків між учасниками мережі, вони кооперуються один з одним, поставляють продукцію для того, щоб утримувати певне місце у ціннісному ланцюзі. Важливою перевагою мережових організацій є добровільне об'єднання на договірних умовах. Як показує досвід, таке поведінка учасників мережі не тільки покращує кінцеві результати, але і сприяє виконанню контрактних зобов'язань. Мережі являють собою об'єднання організацій, засноване на кооперації та взаємне володіння акціями учасників групи - виробників, постачальників, торговельних і фінансових компаній.

Література: 1. Шведюк О. Визначення мережової структури як сучасної форми координації економічної діяльності // актуальні проблеми економіки. – 2010. - №5 (107). – с.22-29. 2. Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / сост. и науч. ред. В. В. Радаев, пер. М. С. Добряковой и др. – М.: РОССПЭН, 2002. – С. 3-18. 3. Катенев В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур / Владимир Иванович Катенев – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 217 с. 4. Иванов Н. Глобализация и общество: проблемы управления // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 4. – С. 3–15.



Шевчук Я.В.

доктор економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, завідувач кафедри товарознавства та комерційної діяльності

Ужгородський торговельно-економічний інституту КНТЕУ,

м. Ужгород, Україна

Лалакулич М.Ю.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СЦЕНАРНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ОБГРУНТУВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день цілком зрозуміло, що перспективний розвиток економіки України вимагає належного рівня розвитку автотранспортної інфраструктури. Проте, різні структури національно-економічного комплексу мають власне бачення перспектив розвитку такої інфраструктури.

Прогнозування розвитку автотранспортної інфраструктури України є важливим і складним завданням. Але, ще складніше, враховуючи різний стан автотранспортної мережі в розрізі регіонів, зробити прогноз її розвитку по цих регіонах. Складність полягає ще і в тому, що згідно з офіційними статистичними даними в окремих регіонах, наприклад, в західних областях України є значна протяжність автомобільних доріг з твердим покриттям. Насправді ряд доріг, серед яких і дороги стратегічного значення є практично зруйнованими. Отже, який би метод прогнозу не був би застосований, він матиме, передусім, теоретичне значення.

В Україні пророблено ряд сценаріїв розвитку автотранспортної інфраструктури на найближчу перспективу. Ці сценарії відрізняються один від одного цілями і завданнями розбудови автотранспортної інфраструктури в залежності від інтересів тих структур, якими обгрунтовані ті чи інші сценарії [5].

Так, у Проекті «Україна 2020. Стратегія національної модернізації (проект 2009-06-22)» [6], яка була розроблена на виконання доручення Кабінету Міністрів України Міністерством економіки України за участю центральних органів виконавчої влади, Державної установи «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України» із врахуванням пропозицій, отриманих експертів і громадських організацій, при обгрунтуванні розвитку економічних структур, в тому числі й автотранспортної інфраструктури, взято до уваги, що головною проблемою на сьогоднішній день є неготовність економіки України до адекватної відповіді як на зовнішні, так і на внутрішні шоки в умовах постійного загострення зовнішньої агресії.

Оскільки, Україна, як зазначається у згаданому проекті, хронічно відстає від більшості країн майже за усіма макроекономічними критеріями та оцінками, залишається на периферії світових інноваційних систем, що гальмує її подальший розвиток [6], то очевидно: особливого ривка у розвитку автотранспортної інфраструктури в найближчі роки зробити неможливо. Це підтверджується даними останнього звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність, згідно з якими Україна займає лише 72 місце серед 134 країн, поступаючись Литві (44 місце), Латвії (54 місце), Росії (51 місце), Казахстану (66 місце) та деяким іншим пострадянських країн. Крім того, за прозорістю ухвалення урядових рішень Україна є на 110-у місці, за ефективністю використання державного бюджету - на 114 місці, за довірою суспільства до політиків - на 101 місці, за тягарем державного регулювання – на 91 місці, за ефективністю товарних ринків – на 101 місці, за технологічною готовністю – на 93 місці [1].

Сказане засвідчує, що розвиток автотранспортної інфраструктури України залежатиме від посилення її конкурентних переваг, пов'язаних з технологічними інноваціями, формуванням сприятливого підприємницького середовища та ефективних конкурентних ринків, що дасть змогу підвищити продуктивність виробництва, а отже

викликатиме відповідну потребу у рівні розвитку автотранспортної інфраструктури. Адже, саме недостатній рівень розвитку автотранспортної інфраструктури не дозволив економіці України позбавитися від глибоких структурних деформацій і скоротити відставання від розвинених країн світу.

Отже, базовим сценарієм розвитку автотранспортної інфраструктури за Проектом «Україна 2020. Стратегія національної модернізації (проект 2009-06-22)» є її розвиток до рівня, здатного «сприяти створенню умов, що забезпечують кращі можливості для підприємництва і виходу з кризи, а далі - відновити вихід на траєкторію розвитку з досягненням вищих стандартів життя для громадян України» [3].

Якщо цей сценарій буде здійснений, то результатом реалізації Стратегії стане кардинальне підвищення ефективності використання людського, виробничого та природного потенціалу, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки досягнення стабільного сталого розвитку і підвищення добробуту громадян України [3].

Ще одним сценарієм розвитку автотранспортної інфраструктури, який запропонований в бізнесових колах, є її концесійний розвиток. Загальновідомо, що в розвинених країнах світу концесії є широко розповсюдженою формою партнерства державного та приватного секторів, яку в Україні ще тільки планується запровадити. Як зазначається в проекті, обґрунтованому німецькою консультативною групою з питань економічних реформ й Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій в Україні, досвід концесій автотранспортної інфраструктури в Україні, включаючи дороги, все ще є дуже обмеженим. При цьому зазначається, що хоча на сьогодні існує лише один діючий проект в галузі автомобільних доріг - дорога Краковець-Львів, але додатково розроблено ще 6 концесійних проектів. Два проекти - дорога Київ-Вінниця та дорога, що з'єднує російський кордон й дорогу Київ-Харків-Довжанський - були відкриті для інвестиційних пропозицій з кінця 2000 року, але безуспішно. Отже, очевидно, що залучення приватного капіталу є дуже складним. Прогнозована низька схильність платити за проїзд концесійною дорогою і, як наслідок, низька прибутковість проектів будуть вимагати ширшої, ніж планувалося, участі держави в інвестиціях, що є проблематичним [4].

Ще один сценарій перспективного розвитку автотранспортної мережі України представлений у звіті «Підтримка інтеграції України в Трансевропейську транспортну мережу ТЕМ-Т» [2]. На жаль, цей сценарій представляє собою сукупність розрізаних заходів, на реалізацію яких навряд чи вистачить коштів. Так, передбачено у найближчій перспективі активніше залучати приватний сектор до участі у розвитку дорожньої мережі, реалізувати ряд проектів, збудувати та реконструювати дороги державного значення з використанням коштів у обсязі до 44,93 млрд. грн., з яких 3,96 млрд. мають надійти з бюджету, збудувати та реконструювати дороги місцевого значення з використанням бюджетних коштів у обсязі 9,46 млрд. грн., здійснити капітальний ремонт доріг на суму 24,77 млрд. грн. та поточний ремонт доріг на суму 10,36 млрд. грн. тощо [2].

Підсумовуючи зазначимо, що можна було б навести ще ряд сценаріїв розвитку автотранспортної інфраструктури України, які в даний час обговорюються на різних ієрархічних рівнях. Здійснений нами їх аналіз дозволяє стверджувати, що більшості з них притаманні суб'єктивізм, заангажованість інтересам певних верств, бойові дії на Сході країни, розрізненість і безсистемність запропонованих заходів і т. ін. Очевидно, що шлях до європеїзації української мережі повинен початись з облаштування міжнародних транспортних коридорів, причому фінансування проектів повинне здійснюватись за рахунок найбільш зацікавлених сторін.

Література: 1. Всесвітній економічний Форум про глобальну конкурентоспроможність 2008-2009 років. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/> 2. Позамантир Э. И. К вопросу о мультипликативном эффекте внешнего дополнительного финансирования конечного потребления. // Оценка эффективности инвестиций; под ред. В.Н. Лившица. – Вып. 3. – М.: ЦЭМИ РАН, 2006. – С.

60-68. . Форрестер Дж. Динамика развития города : [пер. с англ.] / Дж. Форрестер – М.: Прогресс, 1974. – 281. 4. Шаблій О. І. Академік Степан Рудницький - фундатор української географії / О.І. Шаблій. – Львів; Мюнхен, 1993. – 220 с. 5. Шевчук Я.В. Автотранспортна інфраструктура: теорія і методи сучасних регіональних досліджень. Монографія. – Ужгород: Видавництво ТзОВ «Ліга-Прес», 2011. 6. Україна 2020. Стратегія національної модернізації (проект 2009-06-22) Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.uspishnaukraina.com.ua/nsa/185.html>.

Фоміних В.І.

старший викладач кафедри
фінансового та банківського
менеджменту

Спинка К.І.

студентка 4 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

Шмуляй А. М.

студентка 4 курсу
напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

*Університет митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна*

ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Сектор малого підприємництва сприяє гнучкості ринкової економіки, мобілізує фінансові та виробничі ресурси населення, а також вирішує суттєві проблеми зайнятості та інші соціальні проблеми ринкового господарства. Малі підприємства є наймасовішою, найдинамічнішою і найгнучкішою формою ділового життя в усіх країнах з ринковою економікою, тому необхідно досліджувати становище державного регулювання малого бізнесу та шукати напрями його вдосконалення.

Метою роботи є проведення аналізу етапів становлення малого підприємництва та тенденцій його розвитку в Україні за сучасних умов макроекономічної нестабільності

Ключовим моментом в формуванні середовища малого бізнесу та його державної підтримки в Україні є прийняття Закону України «Про підприємництво» та утворення Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву у 1991 році.

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 року № 4618-VI основними напрямками державної політики у розвитку малого бізнесу є: удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо; сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва; сприяння спрощенню процедур отримання документів [3].

У міжнародному рейтингу легкості ведення бізнесу «Doing Business-2015» Україна досягла суттєвого успіху, піднявшись за рік з 112-ї позицію на 96-ту. Експерти відзначили, що для того, щоб почати свою справу в Україні, необхідно пройти близько 6 дозвільних процедур, що займе у підприємця не менше 21 дня і потребує 1,2% від початкового капіталу підприємства [2].

У сучасних складних умовах макроекономічної нестабільності визначальними програмами розвитку малого бізнесу є Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 року № 5/2015 та «Програма діяльності Кабінету Міністрів України на 2015 рік» від 11.12.2014 року № 26-VIII.

Програма КМУ на 2015 рік та Стратегія «Україна – 2020» передбачають ряд заходів, що відповідають стандартам Європейського Союзу та направлені на дерегуляцію, дебіюрократизацію та децентралізацію усіх сфер економіки, які мають відношення до малого бізнесу (таблиця 1).

Таблиця 1. Заходи з «Програми діяльності Кабінету Міністрів України на 2015 рік», що матимуть вплив на сферу малого бізнесу

Програма КМУ на 2015 рік	Стратегія «Україна – 2020»
1	2
Приведення кількості контролюючих органів та їх функцій у повну відповідність з європейськими стандартами (2016 рік)	Скорочення переліку документів, які суб'єкту господарювання необхідно подати для одержання документу дозвільного характеру на 50%
Зниження податкового навантаження на малий та середній бізнес, зокрема: - двократне зменшення ставки єдиного податку (I квартал 2015 року); - встановлення заборони на проведення перевірок суб'єктів господарювання контролюючими органами (2015-2016 роки)	Перехід до електронного способу подачі та отримання документів дозвільного характеру та ліцензій
Розроблення та сприяння прийняттю Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (поетапне зменшення розміру єдиного внеску з 41 до 15 відсотків) (I квартал 2015 року)	Зменшення до 9 кількості податків і зборів
Запровадження інституту податкового компромісу з метою введення обов'язкового декларування доходів (2015 рік)	Запровадження тільки щорічного звітування суб'єктами малого і середнього бізнесу
Об'єднання податкової та бухгалтерської звітності. Гармонізація з нормами Міжнародних стандартів фінансової звітності (2015-2016 роки)[1].	Забезпечення 100% відшкодування сум ПДВ суб'єктам господарювання [4].

Спрощення процедур реєстрації та роботи малих підприємств для європейських в Україні та українських компаній в Європейському Союзі буде сприяти покращенню ділових контактів, зростанню кількості спільних підприємницьких та інвестиційних проектів.

Література: 1. «Програма діяльності Кабінету Міністрів України на 2015 рік» від 11.12.2014 № 26-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19#n7>. 2. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua./info/3937>. 3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>. 4. Інтернет платформа EasyBusiness: Стратегія розвитку «Україна 2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.easybusiness.in.ua/about>.

Дерій Ж.В.

доктор економічних наук, завідувач кафедри
теоретичної та прикладної економіки
Чернігівський національний технологічний університет,

Зосименко С.І.

аспірант кафедри теоретичної
та прикладної економіки
м. Чернігів, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах наростання в Україні кризових явищ у сфері базових політико-правових та соціально-економічних відносин, на яких будувалася чинна модель розвитку країни, перед інститутом державної влади постає надскладне завдання відновлення суспільно-політичної та економічної стабільності та забезпечення стійкого поступу країни [1]. Це зумовлює особливу актуальність питань, присвячених обґрунтуванню конкретних механізмів та інструментів реалізації державної політики, спрямованих на подолання наслідків системної кризи.

Оскільки вибір інструментарію як невід'ємної компоненти механізму державної економічної політики буде залежати від специфіки завдань, обраних органами державної влади у якості першочергових орієнтирів своєї діяльності, метою дослідження є визначення стратегічних пріоритетів державного регулювання економіки в Україні.

Як переконливо свідчать тенденції економічного розвитку України у 2014-2015 рр., вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Це призвело до поглиблення існуючих структурних диспропорцій, прискорення падіння ВВП, скорочення обсягів промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій тощо [2].

Як справедливо зауважує О.С. Власюк, ситуація в Україні нагадує ту, що була у післявоєнній Європі – та ж макроекономічна та фінансова нестабільність, зруйнована економіка і промисловість, глибоке падіння виробництва внаслідок безвідповідальної економічної політики в державі впродовж попередніх років та військових дій на сході країни, відсутність у країні фінансового ресурсу для інвестицій, значне боргове навантаження тощо. На думку науковця завдання нового плану для України полягає в тому, щоб запропонувати такі напрями та заходи державної політики, які дадуть змогу швидко і на зовсім іншому технологічному рівні відродити вітчизняне виробництво, модернізувати реальний сектор як основу економіки, спрямувати кошти міжнародної фінансової допомоги на відродження промисловості, сільського господарства, транспортної інфраструктури – тих галузей, що забезпечують основу виробництва товарів для внутрішнього споживання та зовнішньої торгівлі України [3].

Фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України визначено наступні пріоритетні напрями державного регулювання економіки у стратегічній перспективі: 1) формування сучасного інструментарію макроекономічної стабілізації; 2) реформування податкової системи 3) реформування бюджетної системи та підвищення ефективності використання бюджетних коштів; 4) реалізація потенціалу та розвиток підприємництва; 5) відновлення позитивного інвестиційного іміджу та формування сприятливого інвестиційного середовища; 6) розбудова внутрішнього ринку; 7) перебудова зовнішньоекономічної політики згідно з новими конкурентними викликами; 8) детінізація та протидія впливу капіталу; 9) реалізація аграрної реформи; 10) соціальна політика; 11) регіональна політика.

Укрупнено компоненти державного впливу за цими напрямами представлено на рис. 1.



Рис. 1. Стратегічні пріоритети державного регулювання економіки України
Джерело: побудовано на основі [1, с.97-116]

Відзначаючи високий рівень обґрунтованості пропозицій колективу авторів під керівництвом Я.А. Жаліла, зумовлений глибоким попереднім аналізом передумов в суспільно-політичному та соціально-економічному житті України, що призвели до жорсткої системної кризи, потрібно відзначити необхідність додаткових досліджень задля вироблення конкретних механізмів та інструментів реалізації з метою їх адаптації до поточних проблем економічного розвитку України.

На поточному етапі розвитку пріоритети державного регулювання економіки в Україні повинні бути сконцентровані навколо вирішення завдань щодо відновлення нормального режиму функціонування базових соціально-економічних інститутів як передумови для забезпечення економічного зростання, посилення національної економічної безпеки, розширення та зміцнення взаємовигідної міжнародної співпраці у стратегічному вимірі.

Література: 1. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с. 2. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014-2015 рр.: аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режти доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635> 3. Власюк О.С. План Маршалла для України: економічні, реформаторські та зовнішньополітичні аспекти / О.С. Власюк // Стратегічні пріоритети для України. – 2014. – № 3(32). – С.5-13.

Цимбалюк І.О.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів та оподаткування

Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки,

м. Луцьк, Україна

Романюк І.О.

студентка 6 курсу, напряму
підготовки «Оподаткування»

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Раціонально побудована та збалансована система бюджетних відносин є запорукою дієвості соціально-економічної політики будь-якої держави, адже від адекватного забезпечення перерозподілу фінансових ресурсів і від гнучкості способів їх використання залежить стабільність економічного розвитку країни. Складна політична ситуація, що склалась на сьогодні в Україні, стала ще однією причиною ослаблення економіки і можливостей Державного бюджету. Перспективним шляхом вирішення назрілих проблем багато науковців називають посилення процесів децентралізації, в основі яких лежить збільшення повноважень місцевих органів самоврядування та забезпечення надходжень достатніх фінансових ресурсів для виконання їх функцій. Відтак, серед стратегічних завдань сучасного соціально-економічного розвитку України прискорення процесів децентралізації і передачі певних функцій у регіони займає одне із основних місць.

Мета дослідження: огляд теоретичних положень фіскальної децентралізації та їх практична імплементація в Україні.

Розвиток регіонів відбувається як під впливом державного регулювання, так і під безпосереднім керівництвом регіональних державних органів управління та органів місцевого самоврядування [1, с. 85]. Наразі, неефективність та непослідовність державної регіональної політики призвела до того, що рівень фінансової автономії територіальних громад в Україні знижується, а структура доходів і видатків місцевих бюджетів не сприяє інноваційно-інвестиційному розвитку регіонів [2, с. 187]. Вектором реформ в Україні, у даному напрямі, мають стати дієві процеси фіскальної децентралізації, як найбільш ефективної форми організації управління суспільними коштами, з врахуванням, насамперед, інтересів місцевого самоврядування.

В теоретичних і практичних дослідженнях поняття «децентралізація» є багатоаспектним та розглядається різнопланово.

Вперше поняття децентралізації було закріплене у французькому законодавстві, та визначало розподіл повноважень у реалізації адміністративних справ між органами місцевого самоврядування та урядом країни. В загальному значенні «децентралізація» (від латинського *de* – «заперечення», *centralize* – «центральный») трактується як «знищення, скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління» [3, с. 164].

Значний внесок у розвиток теорії децентралізації, зокрема фіскальної, зробив англійський учений-економіст В. Оутс. Він розглядав децентралізацію як право регіональних і місцевих органів незалежно від центральних органів влади ухвалювати рішення щодо фінансових питань і питань управління територією [4, с. 147]. Саме фіскальна децентралізація дає змогу органам управління на місцях отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними товарами й послугами. За умови фіскальної автономії місцевих органів управління публічні видатки є більш оптимальними та в більшій мірі відповідають потребам споживачів.

З точки зору Ларіної С. фіскальна децентралізація – це поділ відповідальності між владними структурами різних рівнів (включаючи національні уряди, регіональні органи влади та органи місцевого самоврядування) з управління бюджетними ресурсами або сукупність відношень між державними і муніципальними органами влади, які виникають у процесі розподілення прав і повноважень у сфері прийняття рішень щодо формування і використання бюджетних ресурсів [5, с.23].

Базовим документом, що декларує визначений урядом курс на фіскальну децентралізацію в Україні є Концепція реформування місцевого самоврядування, затверджена на засіданні Кабінету міністрів України 01.04.2014 року. Згідно Концепції, подальші реформи в країні спрямовуються на відхід від централізованого управління та надання більших повноважень місцевому самоврядуванню. Вказаний напрям дозволить побудувати ефективну систему територіальної організації влади та забезпечити фінансову самодостатність місцевих органів самоврядування.

Принципи децентралізації влади в Україні визначають передачу значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади – органам місцевого самоврядування. При цьому, базовою умовою децентралізації державної влади на користь збільшення прав регіонів в особі територіальних громад є гарантія територіальної цілісності України.

Реалізація реформ в напрямку децентралізації передбачає створення виконавчих органів місцевого самоврядування на всіх рівнях та закріплення принципу субсидіарності при розмежуванні повноважень у системі органів місцевого самоврядування і їх виконавчих органів різних рівнів. При цьому органи місцевого самоврядування різних рівнів отримують повноваження, які найбільш ефективно виконувати саме на цьому рівні та відповідне фінансове і матеріальне забезпечення [6]. У вищезгаданій Концепції є чітка фіксація того, що обсяг фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування має відповідати їх повноваженням.

На даний час в рамках реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні проводиться активна робота по формуванню спроможних територіальних громад. Перспективні плани формування територій громад схвалено у 22 областях. Нині утворено 180 територіальних громад і у 159 з них за постановою Центральної виборчої комісії 25 жовтня 2015 року пройшли перші вибори депутатів та голів сільських, селищних, міських рад [7].

У концепції пропонується також закріпити право місцевого самоврядування на частку загальнонаціональних податків. Зокрема, Законом «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 № 79-VIII передбачено розширення дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок : 25 % екологічного податку; встановлення нових нормативів відрахувань ПДФО до місцевих бюджетів – міст обласного значення та районів 60%, обласних 15%; 10%

податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки за обласними бюджетами; за адміністративні послуги; місцевий акцизний збір тощо [8].

За розрахунками ПП «Інформаційний простір» за рахунок нововведень додатково місцеві бюджети до загального фонду отримують 21 500,9 млн. грн. [9]. За інформацією Міністерства фінансів вигоди місцевих бюджетів від зміни податкового законодавства – 17,6 млрд. грн. [10].

Основна мета проведення реформ в напрямку децентралізації полягає у створенні умов формування ефективного місцевого самоврядування та дієздатної системи територіальних органів виконавчої влади.

Сучасні умови розвитку економіки України вимагають формування ефективної бюджетної політики на засадах децентралізації.

Фіскальна децентралізація є перспективним засобом зупинення відцентрованих тенденцій в Україні, а також стимулом для місцевих громад ефективніше наповнювати свої кошториси, переходити на самозабезпечення та ощадно планувати свої видатки.

Передача повноважень місцевим органам управління супроводжується передачею відповідних фінансових ресурсів на виконання цих повноважень через запровадження місцевих податків або трансформацію чи закріплення частини загальнодержавних податків за місцевими бюджетами, що отримали нові повноваження.

Література: 1. Масловська Л. Ц. Нові підходи в управлінні регіональним розвитком / Л. Ц. Масловська // Економічний простір. – 2014. – № 87. – С. 83 – 90. 2. Цимбалюк І.О. Роль податків у забезпеченні фінансової автономії органів місцевого самоврядування / І.О. Цимбалюк, Б.В. Підцерковний // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. – Запоріжжя: ДВНЗ «Запорізький національний університет», 2014. – №2. – С. 179-187. 3. Морозова С. М. Словник іншомовних слів / уклад.: С. М. Морозова, Л. М. Шкарлупа. – К. : Наук. думка, 2000. – 680 с. 4. Oates W. Figcal Federalist. – N.Y.: Harcourt Brace ovanovich, Inc., 1972. 5. Ларина С. Теория, методология и направления бюджетной децентрализации / С. Ларина // Финансовая экономика, 2010. – № 3. – С. 22 – 45. 6. Децентралізація: загальна описова оцінка впровадження реформи [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національної ради реформ. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/reforms/decentralizaciya> 7. Децентралізація влади [Електронний ресурс] / Офіційний сайт реформи. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/> 8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua> 9. Офіційний сайт ПП «Інформаційний простір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infoprostir.com.ua> 10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>

Мамчур Р.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування і страхування
*Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Наразі ринок страхових послуг України перебуває в стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційного, інформаційного, аналітичного та кадрового характеру. Страхова галузь може забезпечити дієвий захист майнових інтересів громадян і господарюючих суб'єктів та підтримати економічний розвиток суспільства. Також вона є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки і могутнім засобом акумуляції коштів для їх подальшого інвестування в економіку.

Водночас, ринок страхових послуг України не став реальним чинником стабільності і за своїми характеристиками не відповідає завданням розвитку української економіки та тенденціям світових страхових ринків. Це зумовлює його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи і потребує розробки ефективних механізмів державного регулювання.

Страхова послуга – це товар, який знаходиться під впливом всіх факторів макро- і мікрорівня, які визначають попит, пропозицію, ціни і конкурентну ситуацію. Основною проблемою страхових компаній України є низький платоспроможний попит на страхову послугу. За об'єктивної потреби у страховому захисті пропозиція страхових послуг випереджає попит, що провокує гостру конкурентну боротьбу за страхувальника. В умовах нестабільної національної економіки та нерозвинутого фінансового ринку страховий бізнес не може забезпечити середню по ринку рентабельність капіталу, що веде до відпливу капіталу з цієї сфери, банкрутства страховиків та звуження обсягів страхового захисту [2]. Водночас, кошти, що перебувають у розпорядженні страхових організацій, складають значну частину фінансового ринку і служать свого роду фінансовою гарантією стабільності у суспільстві. У зв'язку з цим необхідним є державне регулювання страхової діяльності.

У фінансово-економічному словнику запропоноване визначення державного регулювання ринку фінансових послуг, як «здійснення державного комплексу заходів щодо регулювання ринку фінансових послуг та нагляду за ними з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам» [1, с. 480]. Таким чином, основною функцією державного регулювання ринку страхових послуг, як сегменту ринку фінансових послуг, є запобігання кризовим явищам та захист інтересів споживачів страхових послуг.

Згідно досвіду США у державному регулюванні ринку страхових послуг розраховують індекс Герфіндаля-Гіршмана (коефіцієнт ринкової концентрації), який призначений для відображення сукупної частки на ринку найбільших його учасників за обсягами зібраних премій). В Україні розрахунки зазначеного вище індексу у 2014 р. становлять по страхуванню життя 1222,15 (у 2013 р. – 1036,48), по ризикових видах страхування 188,92 (у 2013 році – 170,38), загалом по ринку індекс складає 166,81 (у 2013 році – 150,25). Таким чином, можна зробити висновок, що по ризикових видах страхування на ринку страхових послуг спостерігається значний рівень конкуренції (індекс у 5,3 рази менше 1000), в той час як при страхуванні життя прослідковується монополізація ринку з ознаками до посилення. Наявність на ринку страхових послуг України великої кількості дрібних страхових компаній, які не мають достатніх страхових резервів призводить до низького рівня виплат за страховими випадками і знижує ступінь довіри населення до ефективності страхування.

Регулювання страхової діяльності з боку держави провадиться в усіх країнах світу і має на меті розвиток страхового ринку через поєднання економічних інтересів страховиків, страхувальників та держави. Найбільш ефективним заходом наразі може бути усунення суперечностей у чинному страховому законодавстві та правове вирішення існуючих проблемних питань. Необхідно також підвищувати популярність страхових послуг. Дії держави, таким чином, повинні бути спрямовані на забезпечення доступності, прозорості та зрозумілості страхових послуг для населення.

Література: 1. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Видав. Нац. універ. «Львівська політехніка», 2005. – 714 с. 2. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.

Маслак О. І.

кандидат економічних наук, завідувач
кафедри економіки

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського,
м. Кременчук, Україна*

Крикун Є. О.

студент 5 курсу напрям підготовки
«Інноваційна діяльність»
м. Кременчук, Україна

3D ПРОЕКТУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

На даному етапі розвитку жодне суспільство неможливе без виробництва, яке задовольняє більшість його потреб. Не так давно, завдяки розвитку інноваційних технологій був здійснений справжній прорив у створенні твердих фізичних об'єктів. Звичайно мова йде про 3D друк. Цей спосіб став можливим завдяки розробці спеціального пристрою який здатен друкувати об'ємні об'єкти, нарощуючи їх шар за шаром. Також важливу роль в цьому зіграла наявність якісних інструментів для моделювання.

Раніше такі програми як AutoCAD, КОМПАС, 3Ds Max та інші використовувались лише для візуалізації. Тобто давали змогу побачити та оцінити об'єкт ще до його фізичного втілення. Ця можливість широко застосовувалась при створенні меблів, автомобілів та навіть проектуванні будинків. Також моделювання застосовується для створення світу, персонажів та об'єктів комп'ютерних ігор. Зважаючи на такий широкий спектр застосування тривимірного моделювання, та постійно зростаючий попит на спеціалістів у цій галузі було б логічно припустити, що в найближчому майбутньому вміння моделювати в 3D стане такою ж необхідною навичкою як вміння читати чи писати. У зв'язку з цим вважаю за потрібне приділяти вивченню 3D моделювання особливу увагу.

Ще кілька років тому єдиним дешевим способом отримання будь-якого фізичного об'єкту було його масове виробництво із залученням складної техніки і багатьох технологічних операцій. Сьогодні ж достатньо створити модель, яка буде відповідати заявленим вимогам та роздрукувати її. Перевагою 3D моделювання є те, що одного разу створивши модель, її можна роздрукувати будь коли і в необмеженій кількості. Також незаперечним достоїнством є те, що модель можна постійно вдосконалювати при виявленні дефектів. По суті, достатньо мати найпростіші навички моделювання, щоб повноцінно користуватись всіма можливостями, що відкриває 3D принтер, так як вже зараз у вільному доступі є мільйони найрізноманітніших моделей [1].

3D моделювання є дійсно інноваційним проривом, який змінить всі наші уявлення про виготовлення абсолютно будь-яких фізичних об'єктів. Більше того, вже змінив. Можливість створювати тривимірні об'єкти з'явилась за рахунок появи осі висоти. В якості друкуємого матеріалу зазвичай використовується спеціальний пластик [2], який швидко твердіє навіть за кімнатної температури. Він не має запаху і не викликає алергії, тому з його допомогою можна виготовляти посуд для холодних страв, унікальні сувеніри та навіть дитячі іграшки. Сфера застосувань пристрою для створення будь-чого настільки широка, що навіть описати важко і ще більше розширюється, якщо згадати, що в якості робочого матеріалу може використовуватись шоколад, дерево, кераміка і навіть метал.

Така можливість з'явилась після застосування методу лазерного спікання порошкових металів у 3D принтерах. В надійність елементів, виготовлених таким способом спочатку мало хто вірив. Проте дослідники із компанії Solid Concepts роздрукували точну копію пістолету M1911 і на камеру продемонстрували його роботу [3]. Стало ясно – технологія серйозна. З часом це тільки підтвердилось, коли таким же чином були роздруковані спочатку реактивний двигун, а згодом і автомобіль.

Технологія 3D друку не стоїть на місці і весь час знаходить собі нові

застосування. Не за горами той день, коли будинки теж будуть друкуватись. При чому не обов'язково, щоб сам пристрій був більший за об'єкт, що друкується. Так китайці за лічені години зібрали будинок із модулів, що були надруковані за допомогою 3D принтера. А в Міннесоті роздрукували перший в світі середньовічний замок. Це свідчить про те, що вже зараз існують розробки будівельних принтерів, які в якості чорнил можуть використовувати глину, бетон і цемент.

Отже, одним із найбільш інноваційних напрямів сучасності є тривимірне моделювання, яке дозволяє створювати прототипи унікальних фізичних об'єктів та візуалізувати власні проекти. Поки технологія друку досить нова, тому апаратне забезпечення має високу вартість. Але вже зараз спостерігається стійка тенденція до її зниження. Особливо враховуючи існування технології RepRap [4], яка дозволяє відтворити близько половини власних деталей. Тож чекаємо, поки 3D принтер стане таким же звичним і доступним гаджетом, як і мобільний телефон.

Література: 1. Моделі для 3D принтера: (База моделей для друку на 3D принтері) [Електронний ресурс] / MAKE-3D.RU – 2015. – Режим доступу: <http://make-3d.ru/store/>. 2. ABS-пластик для 3D друку [Електронний ресурс] / 3D-принтеры сегодня – 2015. – Режим доступу: http://3dtoday.ru/wiki/abs_plastic/. 3. Розробка компанії Solid Concepts [Електронний ресурс] / MAKE-3D.RU – 2015. – Режим доступу: <http://make-3d.ru/video/solid-concepts-parechatali-metallicheskiy-pistolet/>. 4. Технологія RepRap [Електронний ресурс] / RepRapWiki – 2015. - Режим доступу: <http://reprap.org/wiki/RepRap/ru>.

Маслій Н.Д.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

БІФУРКАЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Постійні зміни в економіці у сучасних умовах зумовили прояву нових якостей і закономірностей економічного простору, формування нових реалій та підходів. Однією з таких закономірностей є збільшення ролі невизначеності у розумінні специфіки сучасних процесів розвитку. Враховуючи те, що більше значення в економіці набувають нерівноважні процеси та нелінійні за своєю природою взаємодії, наявність каналів позитивного зворотного зв'язку, обумовлює необхідність впровадження нових підходів, які б враховували такі специфічні властивості складної системи, як: самоорганізацію (саморефлексію), гетерархію, емерджентність, відкритість, багаторівневність, релятивізм, циклічний характер розвитку. Одним із таких нових підходів, який відповідає сучасним вимогам та обґрунтовує сучасні структурні зміни у системі, є синергетика.

Економічна синергетика базується на результатах досліджень процесів самоорганізації фізико-хімічних, біологічних систем І.Пригожина, Г.Ніколіса. Також основи синергетики були закладені працями: Л.Больцмана і А. Пуанкаре - основоположниками, відповідно, статистичного і динамічного опису складних рухів; О. Ляпунова - одного з творців теорії стійкості руху, що була покладена в основу теорії самоорганізації; А. Комогорова, якій визначив, зокрема, поняття метричної ентропії, яке відіграє істотну роль в теорії динамічних систем; Л. Мандельштама, А.Андропова, Н.Крилова, Л.Ландау, Я. Зельдовича і багатьма інших. В останні роки в роботах вчених С.Капіци, С.Курдюмова, Е.Князева, А.Колесникова, Г.Малинецького, Ю.Данилова та інших з'явилося практичне доповнення теоретичних положень синергетики до динамічних систем, подібним банківській системі за рівнем складності.

З огляду на зростання кількості фінансово-економічних кризи останніх двох

десятиріч, реакцією на посилення нестабільності та взаємозалежності, досить обґрунтованим є твердження, що сучасна економічна система знаходиться у точці біфуркації. Тому доцільним є визначення загальних закономірностей розвитку системи у точці еволюційного розгалуження.

Виходячи з актуальності обраної проблеми, метою даного дослідження є розгляд розвитку банківської системи з позиції системно-синергетичного підходу.

Досвід застосування методів нелінійної динаміки для аналізу економічних процесів, що передусім стосується розвитку, показав, що такі складні системи, як економіка держави, а також фінансова система, має нелінійний характер розвитку і супроводжується різкими трансформаціями, в процесі яких незмінно виникає хаотизація.

Синергетика визнає багато шляхів еволюції, які відображаються у принципі нелінійності, тобто багатоваріантності, неповторності [8]. Процеси коливання, які є постійними та з часом посилюються, створюють ситуацію найвищого напруження, що може завершитися або руйнуванням системи, або ж переходом її на більш високий рівень організації.

Фінансова система як система, що саморозвивається, представляє собою цілісну систему у якій періодично й регулярно відбувається флуктуації (коливання, випадкові відхилення), які через нерівноважність системи і її підсистем посилюють амплітуду їх коливань, активізують неузгодженість руху їх елементів, наближуючи всю систему до точок біфуркації (розгалуження).

Згідно з теорією буфуркацій, флуктуації породжують «хаос» або дисипативність - особливий стан структури системи, відхилення від рівноваги.

В свою чергу, дисипативні структури характеризуються незворотними процесами розвитку, що відповідають рівнянню еволюції [8]:

$$\frac{\partial x_i}{\partial t} = F_i(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n, r, t), \quad (1)$$

де $\frac{\partial x_i}{\partial t}$ – зміна станів розвитку процесу у часовому просторі t\$

F_i – функція зв'язку параметрів системи x_i (будь якої складності);

x_i – параметри системи;

r - координати вимірності простору;

t - зміна часу.

Процес становлення в системі порядку, який виникає за рахунок кооперативних зв'язків елементів відповідно до попередньої історії, призводить до зміни просторової, часової та функціональної структури. Процеси самоорганізації можливі тільки в системах з високим рівнем складності й більшою кількістю елементів, зв'язки між якими мають не жорсткий, а імовірнісний характер. Виникнення порядку у такій системі з кількісного погляду виражається у зменшенні її ентропії, але останнє відбувається за рахунок збільшення хаосу в навколишньому середовищі. Система не тільки виникає, а й існує за рахунок поглинання порядку з середовища і, відповідно, посилення там хаосу. Таким чином, пошук форм розвитку відображається через хаос.

Точку траєкторії, із якої починається розгалуження шляхів еволюційного розвитку, в синергетиці визначають як біфуркацію. Здебільшого визначення точок біфуркації отримують за рахунок зміни параметрів зовнішнього середовища, в якому існує система. Отже, при імітуванні способів зміни зовнішніх параметрів, можна отримати множину біфуркації. На рівні математичного опису біфуркації означає розгалуження рішень нелінійного диференціального рівняння. Точка біфуркації представляє собою переломний, критичний момент у розвитку банківської системи, у якому вона здійснює вибір шляху, точка, у якій відбувається катастрофа - стрибки в розвитку.

Чим вище рівень організованості системи, тим більш чутлива вона до зовнішніх факторів, тим вище її активність впливу на зовнішнє оточення системи. Таким чином, при незначній величині зміни управляючого параметру банківська система здатна гасити внутрішні флуктуації чи зовнішні впливи, тобто відновлювати втрачену рівновагу. При переході через критичні значення управляючого параметру,

система втрачає рівновагу і стає нестійкою, так як флуктуації та зовнішні впливи не гасяться. Цей стан є катастрофічним для банківської системи, тому система відхиляється від стабільного режиму функціонування і переходить до біфуркаційного розгалуження.

Точки біфуркації визначаються як «м'які», якщо перехід відбувається плавно і безперервно; «катастрофічні», якщо він відбувається різко і є результатом аттракторної напруги; і «вибухові», якщо він викликається факторами несподіваними і діючими з розривом безперервності, коли система вихоплюється з одного режиму і втручається в інший [5]. При підвищенні розмірності і складності системи збільшується кількість станів, при яких можливий стрибок(катастрофа), та кількість можливих напрямів розвитку. Терміном «катастрофа» в концепціях самоорганізації називають якісні, стрибкоподібні, раптові («гладкі») зміни, стрибки в розвитку системи. Згідно системно-синергетичного підходу, катастрофа-перехід системи від області притягнення одного атрактора до іншого.

Біфуркаційні явища нині виникають постійно, причому ті чи інші біфуркації, за своєю суттю, є перехідними процесами між деякими встановленими станами рівноваги.

Біфуркації носять конструктивний характер змін. Біфуркації дають можливість якісних змін у системі. Каталізатором запуску процесу якісного перетворення системи є вплив зовнішніх чи внутрішніх флуктуацій [2]. Кожен параметр має своє критичне значення, досягши якого, у системі відбувається точка розгалуження еволюційної траєкторії. Коли під їх впливом зміна параметрів системи перевищує її адаптаційні можливості настає стан нестійкості, чи біфуркації, тобто переломний момент у розвитку системи, де визначається майбутній напрям розвитку системи. Хаос, що виникає поблизу точки біфуркаційного розгалуження, не є ознакою того, що зник порядок; він означає, що динаміка процесу стає внутрішньо непередбачуваною. Тривалий хаос в економічній системі, який зумовлюється флуктуаціями, - не що інше, як депресивний стан економіки, біфуркації якої можуть мати і позитивний (із точки зору росту), і від'ємний вектор [3]. На думку І.Пригожина і І.Стенгерс, у точках біфуркації все визначає випадковість. У момент біфуркації банківська система може піти не оптимальним шляхом розвитку і через випадковість вибору вийти на траєкторію, що веде до кризового стану втрати системою рівноваги.

Закономірностей поведінки систем у точках біфуркації розкрито в концепціях самоорганізації [5]:

1. Точка біфуркації часто провокується зміною керуючого параметра або керуючої підсистеми, що переводить систему у новий стан.
2. Вибір напрямку розвитку може бути також обумовлений життєвістю і стійким типом поведінки системи.
3. Наявність різноманіття потенційних траєкторій розвитку системи не дозволяє передбачити, в який стан перейде система після проходження точки біфуркації.
4. Збільшення розмірності і складності системи призводить до збільшення кількості станів, за яких може відбуватися стрибок (катастрофа), і числа можливих шляхів розвитку.

Кількість гілок, що впливають з початкової точки біфуркаційного розгалуження, визначає дискретний набір нових можливих дисипативних структур, у будь-яку з яких стрибком може перейти дана структура [4]. Кожна структура відповідає можливим кореляціям між елементами системи. Ці взаємозв'язки здатні виникати спонтанно в наслідок комбінування внутрішніх взаємодій системи із зовнішнім середовищем.

З вище наведеного, можна зробити висновок, що біфуркації визначають набір можливих шляхів розвитку, а кризовий стан у системі обумовлює об'єктивне виникнення набору нових сценаріїв розвитку, реалізація яких може відновити втрачену стабільність.

Біфуркаційний механізм еволюції дисипативних структур є складним. Він

полягає в динамічному синтезі у них порядку і хаосу, що породжується взаємодією цих структур з середовищем, чергування їх ускладнення і спрощення в перебігу ієрархізації системи[6].

При умові, коли банківська система досягає критичного стану, який гальмує її розвиток, вона проходить частковий або повний біфуркаційний хаос задля вирішення внутрішніх суперечностей та невизначеностей розвитку. У даному випадку зворотні зв'язки, що відповідають внутрішнім тенденціям розвитку системи, яка самоорганізовується, виявляються сильнішими, ніж прямі організаційні зв'язки, оскільки останні йдуть в супереч внутрішнім тенденціям системи.

Тільки протиставлення порядку та хаосу, їх періодична зміна та безперестанна боротьба між собою дають банківській системі можливість розвитку, а тип розвитку набуває прогресивного і ефективного характеру.

Існування точок біфуркаційного розгалуження обумовлює два типи руху: коливання навколо стану рівноваги, заданого аттрактором, або невпинне наближення до точки біфуркації за рахунок накопичення флуктуацій [1].

Після проходження біфуркації, флуктуації(швидкоплинності, мінливості) є єдиним наслідком індивідуальних дій будь-якої системи. Чим сильніше флуктуації, тим радикальнішими будуть зміни. Згасання чи посилення флуктуацій залежить від ефективності зв'язку із зовнішнім світом флуктуаційної сфери.

Необхідно відзначити, що наближення системи до точок біфуркації, через равноважність процесів і посилення їх невизначеності є необхідною у розвитку будь-якої системи. Абсолютно нестабільна система не може протистояти флуктуаціям, не здатна до адаптації і швидко руйнується; в той же час абсолютно рівноважна система, пригнічуючи будь-які флуктуації, не здатна змінитися якісно, тобто позбавлена можливості розвитку.

Література: 1. Грабчук О.М. Механізм впливу невизначеності на розвиток економічних систем / О.М.Грабчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук праць/ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2010. – Т.30. – С. 101-106. 2. Дзьобань О.П. Сучасна соціальна синергетика: до питання про визначення концептуальних основ / Дзьобань О.П. [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.nlu.edu.ua/download/filosof/filosof_7.pdf 3. Ерохіна Е.А. Теорія економічного розвитку: системно-синергетический підход /Е.А.Ерохіна.-Томск: Изд.-во Томского ун-та, 1999. – 160 с. 4. Методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики: [монографія] / [Ходаківський Є.І.; Данилко В.Г.; Цал-Цалко Ю.С.]; за заг.ред. доктора екон.наук Є.І.Ходаківського. – Житомир: Житомир. держ. технол. ун-ту, 2009. – 340с. 5. Потапова Н.А. Синергетичний розвиток складних економічних систем/Н.А.Потапова [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/9018> 6. Прохорова В.В. Економічний розвиток з позиції системно-синергетичного підходу / В.В. Прохорова // Управління ризиком. – 2011. – №4(101). – С.150-151. 7. Трофімов О.Н. Інформаційна держава й теорія державного управління / О.М.Трофімов[електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/1/03.pdf> 8. Чернишова Л.І. банківська самоорганізація в умовах не визначення / Л.І. Чернишова // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип.3(37). – С. 58.

Дем'янчук М.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і
моделювання ринкових відносин

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

м. Одеса, Україна

Майструк Т.О.

студентка 4 курсу напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Банківська діяльність, як і в будь-якого економічного суб'єкта, пов'язана з ризиками. Банківські ризики як об'єкт дослідження відомі з давніх часів, а у сучасних умовах загострення конкурентної боротьби увага до них збільшується.

Банк створює комплексну та адекватну систему управління ризиками, що має враховувати специфіку роботи банку, встановлені Національним банком України вимоги щодо управління ризиками. Система управління ризиками має забезпечувати виявлення, ідентифікацію, оцінку, моніторинг та контроль за всіма видами ризиків на всіх організаційних рівнях та оцінку достатності капіталу банку для покриття всіх видів ризиків [1].

Національний банк України класифікував банківські ризики та розробив методологічні аспекти управління ними згідно з вимогами та рекомендаціями Базельського комітету. Також даній проблемі присвячені праці ряду зарубіжних та вітчизняних вчених. Специфіку управління ризиками в банківській діяльності досліджують Дж. Сінкі, Л. Примостка, О. Васюренко, О. Терещенко, П. Роуз, Ф. Пісчасов, Ю. Лаута. Ці дослідження потрібно регулярно поновлювати, адже постійно з'являються нові види ризиків, які виникають в залежності від економічної ситуації України.

Метою роботи є удосконалення процесу управління ризиками в банківській діяльності України.

Система управління банківськими ризиками завжди узгоджується з їх класифікацією, це дає змогу банкам мати чіткі та прозорі орієнтири щодо побудови системи управління банківськими ризиками, а також внутрішнього і зовнішнього аналізу ефективності даної системи. Для банку дуже важливо створити якісно структуровану та незалежну систему управління ризиками, адже це дасть йому можливість запобігти кризовим явищам, які виникають у банківській сфері. Класифікація банківських ризиків наведена в табл. 1 [2].

Таблиця 1. Класифікація банківських ризиків

Банківські ризики		
Внутрішні		Зовнішні
Фінансові	Функціональні	Форс-мажорні обставини
Кредитний	Операційний	Ризик країни
Валютний	Технологічний	Зовнішньополітичний
Процентний	Стратегічний	Правовий ризик
Ліквідності	Репутаційний	Макроекономічний ризик
Ринковий	Юридичний	

Джерело: запозичено з [2].

Наведена класифікація банківських показує, що система управління ризиками в банку має складатися з підсистем управління внутрішніми та зовнішніми ризиками. Внутрішні ризики умовно контрольовані та пов'язані безпосередньо з діяльністю банку, включають в себе такі види ризиків як фінансові, кредитні, валютні, процентні, ліквідності, ринкові, функціональні, операційні, технологічні, стратегічні, репутаційні та юридичні. Зовнішні ризики майже не піддаються контролю з боку банківської

установи. До їх складу входять форм-мажорні обставини, ризик країни, зовнішньополітичні, правові та макроекономічні ризики.

Для досягнення успіхів сфері банківської діяльності, яка характеризується підвищеною ризиковістю банкам необхідно створювати та розвивати системи процесу управління ризиками, адже управління ризиками з метою їх мінімізації має велике значення.

Оскільки ринкові умови і структури банків є різними, не існує єдиного процесу управління ризиками, прийнятної для всіх банків. Кожна установа має розробити свою власну програму та системи управління ризиками, відповідно до своїх потреб і обставин. Наприклад, банк, більший за розміром, із складнішими операціями, що має підрозділи в різних географічних регіонах, повинен мати більш досконалу та розвинену систему управління ризиками. Однак усі ефективні системи процесу управління ризиками мають декілька спільних основних характеристик. Наприклад, ефективні системи управління ризиками мають бути незалежними від діяльності, пов'язаної з прийняттям ризиків. Незалежно від структури банку, процес управління ризиками має включати такі етапи (рис. 1) [3, 4].

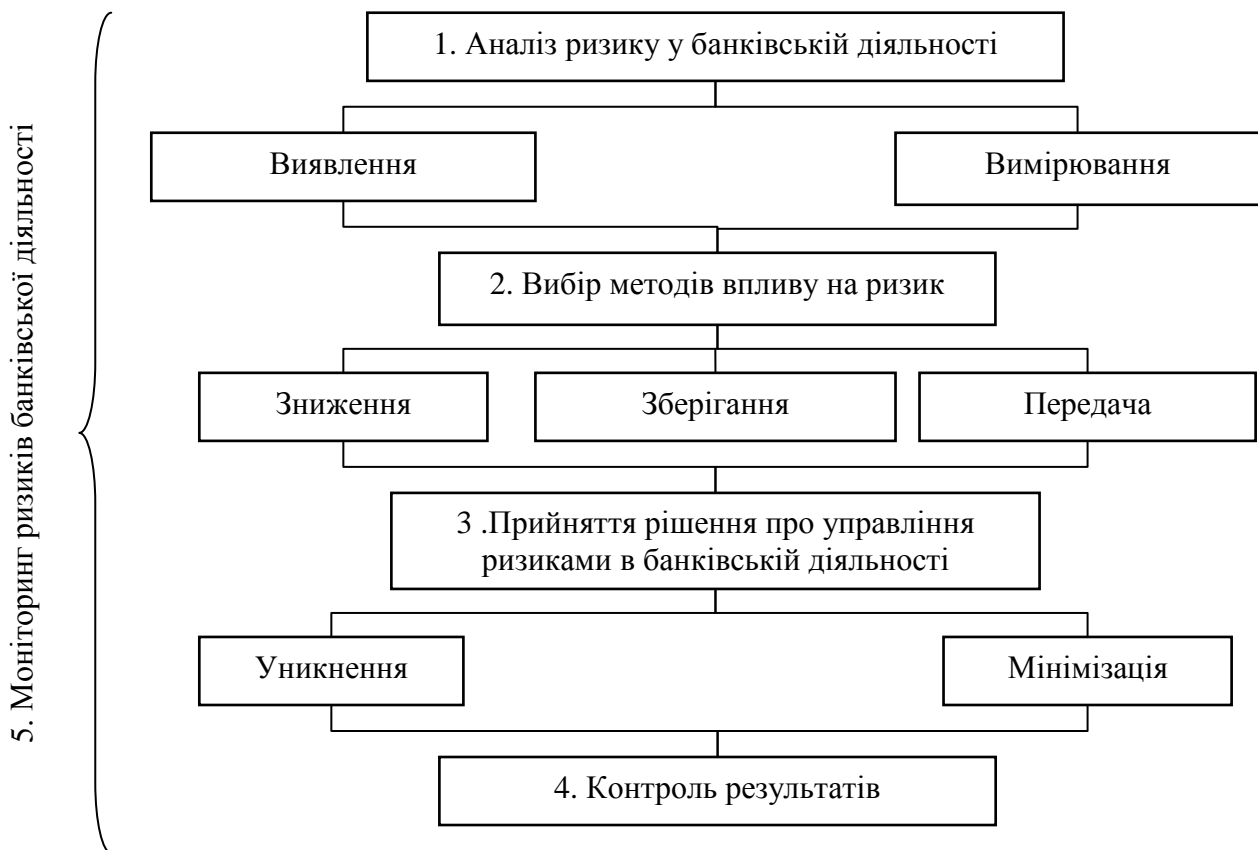


Рис. 1. Процес управління ризиками банківської діяльності

Джерело: складено авторами на основі [3, 4].

1. Аналіз ризиків у банківській діяльності, що включає виявлення та вимірювання ризику. Належне виявлення ризику – це, в першу чергу, визнання та розуміння наявних ризиків або ризиків, що можуть виникнути у зв'язку з новими діловими ініціативами. Виявлення ризику має бути постійним процесом, що має здійснюватися як на рівні окремої операції, так і на рівні портфелів. Точне і своєчасне вимірювання ризиків є надзвичайно важливим компонентом ефективного управління ризиками. Банк, який не має системи вимірювання ризиків, має обмежену здатність контролювати ризики або здійснювати їх моніторинг. Крім того, розвиненість

інструментів управління ризиками, які використовує банк, має бути адекватною складності і рівню ризиків, які він узяв на себе. Банк має періодично перевіряти надійність інструментів вимірювання, які він використовує. Належні системи вимірювання ризиків передбачають оцінювання як окремих операцій, так і портфелів;

2. Вибір методів впливу на ризики в банківській діяльності. Всі способи впливу на ризик розділяються на три основні групи – зниження, зберігання та передача ризику.

Зниження ризику передбачає зменшення або розмірів збитку, або ймовірності настання несприятливих подій. *Збереження* ризику являє собою створення спеціальних резервних фондів, збільшення витрат для покриття можливих збитків при настанні несприятливих ситуацій, а заходи що до передачі ризику означають передачу відповідальності за нього третім особам при збереженні існуючого рівня ризику (наприклад, при страхуванні ризиків в страховій кампанії).

3. Прийняття рішення про управління ризиками в банківській діяльності, спрямоване на уникнення та мінімізацію ризиків за допомогою відповідних методів впливу і передбачає прийняття відповідних фінансових рішень з урахуванням ризику.

Метод *уникнення* полягає у свідомому рішенні банку не наражатися на певний вид ризику, наприклад, ухиленням від діяльності, яка породжує ризик. *Мінімізація* ризику полягає у зниженні ризику банку через застосування відповідних методів та виконання дій, метою яких є зменшення вірогідності втрат і мінімізація їх наслідків.

4. Контроль результатів в банківській діяльності. Банк має встановити обмеження і довести їх до виконавців за допомогою положень, стандартів та/або процедур, які визначають обов'язки і повноваження працівників. Ці контрольні обмеження мають бути дійовими інструментами управління, які можна уточнювати в разі зміни умов або рівня толерантності до ризику. Банк має визначити послідовність процесу надання дозволів на виключення або зміни обмежень ризику, якщо вони є обґрунтованими;

5. Моніторинг ризиків банківської діяльності. Банки мають здійснювати моніторинг ризиків на всіх етапах процесу управління ризиками для забезпечення своєчасного відстеження рівнів ризиків і винятків із тих чи інших правил. Звіти про моніторинг мають бути регулярними, своєчасними, точними та інформативними і надаватися відповідним посадовим особам для вжиття необхідних заходів [3, 4].

Оскільки ризики є невід'ємною частиною банківської діяльності, то ефективна організація процесу управління ризиками є однією з ключових завдань банку, що дозволить мінімізувати вплив негативних наслідків на діяльність банку та покращити ефективність їх функціонування. Процес управління ризиками містить в собі комплексне управління та централізацію процесу управління всіма видами ризиків та визначається безперервними заходами аналізу і прийняття управлінських рішень щодо впливу на самі ризики. Таким чином, розробляючи власну систему управління ризиками можливе утримання ризиків на керованому рівні.

Література: 1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] / Закон України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>. 2. Примостка Л.О. Управління банківськими ризиками : навч. посібн. / Л.О. Примостка, М. П. Чуб, Г. Т. Карчева ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2011. – 600 с. 3. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] /Із змінами, внесеними постановою Правління Національного банку України від 21.06.2012 № 255, реєстр. № 1692 від 09.07.2012. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. 4. Публічне акціонерне товариство комерційний банк «ПриватБанк» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://privatbank.ua>.

Томілін О.О.

доцент кафедри фінансів і кредиту
*Полтавська державна аграрна
академія*

Томіліна А.О.

студентка 3 курсу, напряму підготовки
«Фінанси і кредит»
*Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка,
м. Полтава, Україна*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічне зростання в Україні неможливе без якісних перетворень у грошово-кредитній сфері. Це потребує розроблення наукових засад удосконалення системи грошово-кредитних відносин, адекватних умовам глобального середовища та визначення напрямів підвищення ефективності функціонування банківської системи і фінансового ринку України. Саме тому проблемі вибору ефективних форм державного регулювання грошово-кредитних відносин, що впливають на структурну перебудову економіки та формування важливих макроекономічних пропорцій, має бути приділена особлива увага. Головним завданням державної економічної політики є створення сприятливих умов для забезпечення стійкого економічного зростання з метою підвищення добробуту населення. Визначальну роль у реалізації цього завдання відіграє банківська система, яка через механізм грошово-кредитних відносин впливає на відтворювальні процеси в реальному секторі економіки. Нестабільність економічної ситуації в Україні ускладнює трансформаційні процеси в грошово-кредитній сфері і відповідно забезпечення потреб суб'єктів реального сектору в грошових ресурсах [1].

Проблема формування та розвитку національної системи грошово-кредитних відносин є основоположною у системі державного регулювання ринкової економіки. Процес трансформації в перехідних економіках передбачає створення грошово-кредитної системи, що відповідає потребам розвитку ринкової економіки, забезпечує ефективність виробництва та включення національної економіки в міжнародний поділ праці.

Мета – визначення місця грошово-кредитної політики в системі державного регулювання ринкової економіки, а також обґрунтування дієвих інструментів регулювання.

Окремі автори до напрямів оптимізації грошово-кредитної політики відносять:

- посилення координації грошово-кредитної політики шляхом запровадження стимулюючої державної політики орієнтованої на структурну перебудову національної економіки;
- створення сприятливого бізнес-клімату та податкових стимулів для суб'єктів економіки, які здійснюють інвестиції у пріоритетні галузі;
- модернізація промислових підприємств і виробництво ними продукції кінцевого споживання;
- зменшення енергозалежності економіки;
- розвиток внутрішнього виробництва на інвестиційно-інноваційній основі;
- запровадження дієвих механізмів спостереження та регулювання цін на активи;
- удосконалення системи винагороди менеджерів банків, яка базувалася лише на короткострокових показниках прибутковості;
- проведення компанії спрямованої на відновлення довіри та повернення депозитів у банківську систему [7, с. 51–52].

Здатність запровадження дієвих механізмів регулювання цін на активи дає підставу вважати грошово-кредитне регулювання ефективним.

Грошово-кредитна політика в період кризи на світових фінансових ринках має бути спрямована на підтримку стабільності грошової системи і банківського сектору як ключового механізму взаємодії економічних агентів і забезпечення нормальної

життєдіяльності національного господарства через рух грошових коштів між суб'єктами ринку. Вся складність нинішньої кризи пов'язана саме з тим, що вона є передусім фінансовою, тобто розпочалась із труднощів у банківському секторі, а не класичною кризою перевиробництва чи біржовою кризою [5, с. 27].

Грошово-кредитна політика – це сукупність дієвих механізмів та взаємопов'язаних заходів щодо державного регулювання у сфері грошового обігу та кредитних відносин. Цільовою функцією грошово-кредитної політики є забезпечення внутрішньої стабільності грошей. Весь інструментарій грошово-кредитної політики мусить бути спрямований на досягнення оптимальної рівноваги у співвідношенні між попитом і пропозицією грошей аби забезпечити стабільність грошового обігу. До основних типів грошово-кредитної політики відносять: політику грошово-кредитної рестрикції (політика «дорогих грошей») та політику грошово-кредитної експансії (політика «дешевих грошей»). Стратегічними цілями грошово-кредитної політики можуть бути кінцеві цілі загальноекономічної політики держави. Проміжними цілями грошово-кредитної політики є досягнення такого стану деякими економічними змінними, який сприятиме досягненню стратегічних цілей. Тактичні цілі грошово-кредитної політики мають короткостроковий, оперативний характер і покликані забезпечити досягнення проміжних цілей [2, с. 78–79; 4].

За даними С.В. Мочерного [6, с. 141–142], грошово-кредитне регулювання – це сукупність форм, методів і важелів державного впливу на грошово-кредитну сферу та відносин економічної власності з метою забезпечення внутрішньої стабільності грошей, сприяння розширеному відтворенню та інше.

Деякі автори вважають, що до основних напрямів регулювання механізму грошово-кредитної політики в умовах стабілізації розвитку національної економіки мають включати:

- підвищення рівня монетизації національної економіки на без інфляційній основі через удосконалення структури грошової емісії;
- формування державних інститутів розвитку;
- рефінансування комерційних банків під заставу векселів виробничих підприємств;
- встановлення цільових орієнтирів відсоткових ставок та формування програми грошової пропозиції, яка відповідає величині попиту на гроші;
- підвищення ролі кредитного механізму в інвестуванні національної економіки шляхом збільшення рівня капіталізації банків в наслідок їх злиття або приєднання, запровадження механізму захисту прав кредиторів на основі створення ефективної системи кредитного гарантування;
- стимулювання банківських заощаджень населення через наближення національної системи гарантування депозитів фізичних осіб до стандартів ЄС;
- реформування банківської системи в межах програми її розвитку [3, с. 154–155].

Основні засади грошово-кредитної політики розроблені Радою Національного банку України на виконання ст. 100 Конституції України і ст. 8, 9 та 24 Закону України “Про Національний банк України”. Згідно рішення Ради Національного банку України “Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік”, основним завданням грошово-кредитної політики на 2015 рік є зменшення темпів інфляції до рівня, який сприятиме відновленню довіри суспільства до національної валюти та зниженню інфляційних очікувань [8].

До інструментів грошово-кредитної політики, що використовуються центральним банком з метою грошово-кредитного регулювання можна вважати:

- політику рефінансування комерційних банків;
- державне регулювання експорту та імпорту капіталу;
- здійснення операцій на відкритому ринку, де реалізуються державні цінні папери;
- регулювання величини відсоткових ставок за депозитами та кредитами.

Використання адекватного інструментарію дає змогу НБУ активно втручатись у монетарну сферу та дає змогу забезпечити макрофінансову стабілізацію в державі та формування сталого економічного зростання.

Література: 1. Аржевітін С.М. Грошово-кредитні відносини в розвитку економіки України: автореф. дис. доктора екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Аржевітін Станіслав Михайлович; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К.: 2010. – 35 с. 2. Гроші та кредит / О.О.Томілін, О.А. Гаврилова., Г.С. Демчук // Опорний конспект лекцій. – Полтава, ПОКППІТ «Освітаінфоком», 2009. – 172 с. 3. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія/ Л.В. Кривенко [та ін.]; за заг. ред. Л.В. Кривенко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ» . – 2010. – 210 с. 4. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: навч. посіб./ О. О. Томілін, О. А. Гаврилова, Г. С. Демчук. – Полтава : «Оріяна», 2009. – 284 с. 5. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюбок // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С.20–32. 6. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. [С. В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій] ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с. 7. Сомик А.В. Умови середовища реалізації грошово-кредитної політики в Україні/ А.В. Сомик // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 39 – 52. 8. Національний банк України [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

Ніценко В.С.

доктор економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

Єліференко А.С.

студентка 3 курсу, напряму підготовки «Облік і аудит»

м. Одеса, Україна

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, СКЛАД ТА ЗНАЧЕННЯ

Фінансова звітність є важливим інструментом управління. Базуючись на облікових даних, вона відображає і дає можливість оцінити результати діяльності, а також прогнозувати напрями підвищення ефективності господарювання.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних і методичних положень формування фінансової звітності.

Успішне функціонування підприємства завжди залежатиме від якості, достовірності, повноти й неупередженості отримуваної інформації про зовнішні зміни умов діяльності, а також про внутрішній стан підприємства. Внутрішня інформаційна система повинна задовольняти всіх зацікавлених користувачів щодо обґрунтування і прийняття необхідних управлінських рішень. Головним джерелом інформування як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів виступає фінансова звітність.

На думку О.О. Ільченко прийняття правильного і своєчасного управлінського рішення є головною передумовою ефективності діяльності будь-якого підприємства. Задля цього, керівник відповідного рівня, повинен отримати чітку, повну і необхідну інформацію у вигляді, придатному для сприйняття. Саме таким вимогам повинна відповідати звітність, яка складається [4].

Нині, серед провідних економістів і практиків простежуються різні погляди на поняття і сутність фінансової звітності. Так, Б.Ф. Усач пропонує таке визначення фінансової звітності: «система узагальнених показників, що характеризують підсумки фінансово-господарської діяльності підприємства за минулий період (місяць, квартал, рік)» [8, с. 37].

О. Малишкін зазначає, що звітність – це система узагальнених підсумкових показників поточного обліку по найважливішим розділам фінансово-господарської

діяльності підприємства, а саме бухгалтерська (фінансова) звітність відображає найбільш істотні результати фінансово-господарської діяльності підприємства за квартал, рік, а також О. Малишкін вважає фінансові звіти своєрідними інформаційними моделями господарюючих суб'єктів [9, с. 47].

М.В. Кужельний зазначав, що звітність – це сукупність затверджених в установленому порядку звітних форм, які об'єднують комплекс систематизованих показників, що всебічно характеризують виробничу та фінансово-господарську діяльність підприємств за відповідний період [7, с. 43].

Основні методологічні принципи складання фінансової звітності регулюються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV та затвердженими Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, згідно з якими фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, яка дає інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1]. Також НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає бухгалтерську звітність як звітність, яка складена на основі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів [2]. Тобто, законодавчі акти розділяють ці два поняття, при цьому виділяючи фінансову звітність як складову бухгалтерської.

Фінансова звітність являє собою звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів та містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [3, с. 132].

До фінансової звітності підприємства відносяться:

- баланс (ф. № 1) – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал;

- звіт про фінансові результати (ф. № 2) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід;

- звіт про рух грошових коштів за прямим методом (ф. № 3) – звіт, який відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді;

- звіт про рух грошових коштів за непрямим методом (ф. № 3-кн) – звіт, у якому рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування;

- звіт про власний капітал (ф. № 4) – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду;

- примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5) – сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності;

- додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» (ф. № 6) – визначає методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів [2].

Основними причинами, що заважають чіткому розумінню та ефективному використанню бухгалтерської фінансової звітності, можна виділити:

1) неузгодженість бухгалтерського законодавства та окремих його позицій з податковим законодавством при інтерпретації та відображенні фактів господарювання;

2) невідповідність потребам аналізу розміщення окремих статей та елементів бухгалтерської фінансової звітності. Саме ці напрямки вимагають поглибленого вивчення з метою подальшого удосконалення [6, с. 26].

Для забезпечення корисності звітних даних (а відтак, достовірності, своєчасності, об'єктивності) показники, визнані в звітних формах, повинні:

- відповідати за розрахунком чинному нормативному полю, що регламентує

ведення обліку та підготовку звітності;

- мати єдину методологічну базу розрахунку;
- не суперечити Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та Міжнародним стандартам фінансової звітності;
- забезпечувати співставність для суб'єктів господарювання певного економіко-організаційного поля та інше.

Сприятимуть цим факторам, в першу чергу, такі питання як: стабільність та прозорість економіко-правової сфери діяльності підприємства, уніфікація звітних форм для уникнення дублювання інформації, гармонізація принципів бухгалтерського обліку та вимог податкового законодавства в питаннях визнання результатів діяльності юридичної особи тощо [7, с.9].

В умовах ринкових відносин, з розвитком різних форм власності, розширення кола користувачів бухгалтерської інформації, все більшого значення набуває фінансова звітність. Підприємство в тій чи іншій мірі потребує додаткових джерел фінансування. А для того щоб привернути увагу кредиторів та інвесторів необхідно їх об'єктивно інформувати про свою фінансову діяльність.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV з наступними змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> 3. Бухгалтерський облік в Україні [Текст] : Навч. посіб. / ред. Р.Л. Хом'як; Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львівська політехніка». – 7-е вид., доп. і перероб. – Львів : Інтеллект-Захід, 2008. – 1224 с. 4. Ільченко О.О. Використання нормативно-правових актів при аудиті фінансової звітності / О.О. Ільченко // Управління розвитком. – 2011. – № 2. – С. 110-114. 5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент [Текст] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с. 6. Коробко О.М. Бухгалтерська фінансова звітність: методологія складання і практика використання [Текст] / О.М. Коробко // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2003. – С. 23-27. 7. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку : Підручник/ М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с. 8. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія : Підручник / Б.Ф. Усач. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2001. – 253с. 9. Малышкин А.И. Финансовая отчетность предприятия: международные и национальные стандарты [Текст] : Навч. посіб. / А.И. Малышкин. – Суми : Університетська книга, 2001. – 158 с.

Осадчук Н.В.

старший викладач кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
м. Умань, Україна*

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Бюджетна безпека є однією із складових фінансової безпеки, яку можна трактувати як стан забезпечення платоспроможності держави, враховуючи доходи і видатки державного й місцевих бюджетів та ефективного використання цих коштів.

Загалом бюджетна безпека держави зумовлюється розміром бюджету, рівнем перерозподілу ВВП через бюджет, розміром, характером та рівнем дефіциту бюджету, методами фінансування останнього, масштабами бюджетного фінансування, процесом бюджетотворення, своєчасністю прийняття та характером касового виконання бюджету, рівнем бюджетної дисципліни [1].

Бюджетна безпека визначається бюджетною політикою держави, яка включає заходи уряду з мобілізації та використання бюджетних ресурсів, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво не інфляційного ВВП шляхом зміни

державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування бюджету загалом, а також маніпулювання державними видатками та доходами з метою впливу на економічний розвиток суспільства. Відповідно до цілей бюджетної політики, урядові органи розробили індикатори бюджетної безпеки, які дають змогу оцінити рівень виконання доходної частини та збалансованість доходів і видатків бюджету, співвідношення темпів збільшення доходів бюджету та темпів зростання ВВП, ступінь фінансової децентралізації в країні та диференціацію регіонів за рівнем бюджетних видатків [2].

Бюджетна безпека досліджується на всіх рівнях бюджетної системи. Так, безпеці місцевих бюджетів належить провідне місце в системі фінансової безпеки, оскільки саме на мезорівні відбуваються економічні, соціальні та виробничі процеси, які визначають макропоказники країни в цілому.

Безпека місцевого бюджету може бути досягнута за умов дотримання збалансованості співвідношення обсягу доходної та видаткової частини місцевого бюджету, здатності органів місцевого самоврядування самостійно забезпечувати соціально-економічний розвиток території, належного стабільного забезпечення всіх потреб території.

Найважливішими критеріями формування та виконання державного і місцевого бюджетів відповідно до вимог економічної безпеки доцільно вважати:

- відповідність бюджетної політики національним інтересам, а не інтересам політичної кон'юнктури;
- забезпечення суверенітету держави у здійсненні національної бюджетної політики;
- зміцнення держави на основі забезпечення фінансовими ресурсами можливостей реалізації її функцій у здійсненні внутрішньої та зовнішньої політики;
- реальність цілей бюджетної політики та створення умов для їх досягнення;
- забезпечення самостійності та незалежності державного бюджету і стабільності його доходів як засобу забезпечення самостійності і незалежності центральної влади від регіонів;
- підтримка в бюджетній системі необхідного ступеня залежності регіонів від державного бюджету;
- забезпечення цілісності та єдності бюджетної системи як фінансової основи і передумови цілісності та єдності Української держави;
- здатність бюджетної системи забезпечити єдність ринкового економічного простору, фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської та податкової систем;
- узгодженість у бюджетному процесі річних і стратегічних завдань державної політики економічного розвитку [3, с. 25].

Бюджетна безпека передбачає здійснення державної політики, орієнтованої на реалізацію національних економічних інтересів країни. Вона визначається бюджетною політикою держави, яка включає заходи уряду з мобілізації та використання бюджетних ресурсів. Відповідно до цілей бюджетної політики, існують індикатори бюджетної безпеки, які дають змогу оцінити рівень виконання доходної частини та збалансованість доходів і видатків бюджету, співвідношення темпів збільшення доходів бюджету та темпів зростання ВВП, ступінь фінансової децентралізації в країні та диференціацію регіонів за рівнем бюджетних видатків.

Фундаментом всієї бюджетної системи є місцеві бюджети, зміцнення яких має відобразитись на розвитку бюджетної політики та фінансової безпеки держави. Забезпечення економічної безпеки місцевого бюджету сприяє стабільному та збалансованому соціально-економічному розвитку території, гарантує бюджетну незалежність місцевим органам влади від вищестоящих бюджетів, тобто фінансової допомоги у вигляді трансфертів, а також нормальні умови життя жителів території.

Література: 1. Горалько О. В. Бюджетна складова системи забезпечення фінансової безпеки / О. В. Горалько, О. В. Горайська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 230-237. 2. Бабець І. Г.

Методичні підходи до оцінювання бюджетної безпеки України / І. Г. Бабець, О.В. Івах // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 204-210. 3. Іваницька М. П. Стабілізація місцевих бюджетів у контексті забезпечення фінансової безпеки держави / М. П. Іваницька // Наукові записки. Серія “Економіка”. – Випуск 19. – 2012. – С. 22-26.

Ястребова Г. С.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики
*Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,
м. Харків, Україна*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ БОРОТЬБИ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ В УКРАЇНІ

Сьогодні в Україні ознаменоване низкою фінансово-економічних проблем, проте однією з найважчих є тіньова економіка. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України оцінило інтегральний рівень тіньової економіки в 2015 році в рекордні 47% [1]. Проте за різними методами розрахунку об'єм нелегального сектору в Україні коливається від 35 до 56%, причому найбільш песимістичні оцінки надає метод «витрати населення - роздрібний товарообіг», що в сьогоднішніх умовах є актуальним. Оцінки іноземних експертів ще більш невтішні та перевищують офіційні на 10-20 % [2, 3].

В цих умовах боротьба із проявами тіньової економіки має стати пріоритетним вектором економічної політики. На наш погляд, зусилля чиновників щодо стабілізації кризових явищ в Україні будуть компенсуватися наслідками тіньових процесів. Функціонування нелегальної економіки призводить до того, що звичні закономірності ринку не працюють, стійкі взаємозв'язки не простежується, а очікувані петлі зворотних зв'язків розмикаються.

Метою роботи є розробка актуальних напрямів боротьби з тіньовою економікою в Україні, що враховували б національні особливості.

Центральною ланкою економічних перетворень є податкова реформа, яка викликає найбільше число дискусій і негативну реакцію як підприємств, так і населення. Проте, спираючись на світові рейтинги і матеріали [4-5], можна стверджувати: ставки податків, у тому числі податку на прибуток, ПДВ, податку на доходи громадян, інших податків, в Україні досить низькі в порівнянні з іншими країнами. Однак, згідно з тими ж джерелами, Україна має одне з найвищих податкових навантажень на працю у вигляді єдиного соціального внеску. Цей внесок має властивості непрямого податку, оскільки збільшує нарахований фонд оплати праці і сплачується підприємствами, що знижує їх мотивацію до підвищення заробітної плати. Згідно глобальному рейтингу конкурентоспроможності 2015-2016 р.р. [6], Україна посіла 121 позицію з 140 країн світу за показником «вплив податків на стимули до праці».

Потенційні платники податків не довіряють державній системі перерозподілу, а тому виводять з-під оподаткування власний доходи, воліючи, в тому числі, самостійно нести тягар витрат, обумовлених соціальними потребами. Необхідно також додати, що одним з основних перешкод сплати податків в Україні в цілому є дуже складні умови їх адміністрування.

На наш погляд, перегляд структури податків в Україні є нераціональним: скорочення податків майже неможливо та призведе до суттєвого падіння податкових надходжень, а нові податки збільшать витрати адміністрування як з боку платників податків, так і з боку держави. Зниження ставок основних податків недоцільно у зв'язку з тим, що, по-перше, ставки вже досить низькі, як було зазначено вище, по-друге, недоотримання бюджетом певних сум може стати перешкодою на шляху реалізації програми фінансування МВФ, від якої Україна поки не може відмовитися.

У зв'язку з цим пропонується в якості основних напрямів податкової реформи розглянути ті заходи, які можуть розширити базу оподаткування, знизити витрати адміністрування податків, а також скоротити корупцію в податкових органах. У питаннях адміністрування та корупції одним з підходів є введення повноцінної централізованої системи електронної податкової звітності платників податків, яка на даний момент є вкрай неефективною і свої функції не виконує. Слід докласти ряд зусиль з мінімізації часу, який необхідно витратити на сплату податків в Україні, а також забезпечити підприємства і громадян своєчасної інформаційної допомогою в цих питаннях.

Під заходами, що розширюють базу оподаткування юридичних осіб, будемо розуміти все, що дозволяє підвищити товарооборот. Вважаємо доцільним запропонувати норми прискореної амортизації, що дасть підприємствам можливість оновити свої основні засоби, впровадити інновації та вийти на світові ринки із конкурентоспроможною продукцією. У таких умовах компенсувати зниження податку на прибуток можна за рахунок збільшення його ставки, що на тлі нововведень буде сприйнято позитивно тими підприємствами, що активно розвиваються. Ці заходи слід доповнити зниженням мита на імпорт сучасного обладнання, технологій і патентів, що позитивно позначиться на обсягах як промислового, так і сільськогосподарського виробництва.

Додаткове наповнення бюджету також можливо за рахунок підвищення ставок акцизів на соціально-шкідливі товари, ставки ПДВ на предмети розкоші і дорогі послуги; деяких зборів, проте ці реформи повинні стосуватися високорентабельних галузей.

Необхідно докласти максимум зусиль для того, щоб підприємство прагнуло до офіційного оформлення своїх працівників, а працівники не йшли на змову в таких випадках. Питання про зниження ЄСВ постійно впирається в проблему утримання великого числа пенсіонерів, які не підуть на компроміс і обіцянки перспективного надходження соціальних внесків за рахунок розширення бази.

Більш перспективним, на наш погляд, є стимулювання перенесення податкового тягаря роботодавця на працівника за умови «відбілювання» заробітних плат. Необхідно відзначити, що в Україні спостерігається величезне розшарування суспільства в аспектах фінансового добробуту: номінальний дохід одних співпадає з реальним і знаходиться на рівні межі бідності, реальний же дохід інших в кілька разів перевищує декларовану заробітну плату і дозволяє купувати дорогі товари, послуги та предмети розкоші. Однією їх ключових заходів щодо детінізації доходів фізичних осіб є стимулювання добровільного декларування громадянами своїх пасивних і активних доходів за допомогою пильної уваги до їх витрат. Для цього необхідно забезпечити впровадження електронного фінансового моніторингу витрат громадян, які перевищують встановлені ліміти, пов'язані з обсягом задекларованих доходів. Це повинно супроводжуватися зниженням обсягів безготівкових операцій або розширенням можливостей ідентифікації споживача, що дозволить підчас розрахунково-касового обслуговування відстежувати та блокувати ті транзакції, які перевищують зареєстровані доходи за певний період.

Якщо громадяни мають намір витратити свої гроші, вони зобов'язані їх задекларувати, нехай і за зниженою ставкою. Поліпшення адміністрування за рахунок нових технологій повинно торкнутися і питань декларування доходів. Ці заходи вимагають значних зусиль і залучення експертів, але їх реалізація буде повністю виправдана.

Більш довгостроковою перспективою, на наш погляд, має стати зміна галузевої структури народного господарства з метою перенесення акценту з невиробничого на реальний сектор. Як наголошується в [7], в Україні склалася ситуація превалювання оптово-роздрібною торгівлі над іншими секторами. В роботі [7] також показано, що торгівля є джерелом найбільшого розповсюдження тіньової економіки України, особливо «тіньової економіки фізичних осіб», що посилює галузеву нерівномірність.

Для формування конкурентних переваг країни на світових ринках необхідна сильна виробнича база, для чого потрібно створити мотивацію переходу кадрів зі сфери тіньової торгівлі в галузь легального виробництва.

На тлі представлених напрямів боротьби із тіньовою економікою постає питання про реакцію людей на відповідні перетворення. Необхідна позитивна пропаганда переходу на новий рівень взаємовідносин держави і громадянина, активна роз'яснювальна та просвітницька робота в засобах масової інформації, спрямована на зниження толерантності людей до тіньової економіки. Суспільство має зрозуміти сенс запропонованих реформ і підтримати їх; фінансові втрати, які воно понесе, необхідно розглядати як інвестиції в майбутнє, а відмова від «тіньової економіки фізичних осіб» має бути винагороджена відповідними соціальними гарантіями і поліпшенням якості суспільних благ. Тільки спільна робота влади і населення з легалізації економіки створить для України передумови для виходу з глибокої кризи і приєднання до європейської спільноти.

Література: 1. Тенденции теневой экономики в Украине в I квартале 2015 // Отчет Департамента экономической стратегии и макроэкономического прогнозирования Министерства экономического развития и торговли Украины. – 2015. – 19 с. 2. The Countries with the Biggest Shadow Economies // Материали міжнародного фінансового інформаційного агентства Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bloomberg.com/ss/10/07/0729_worlds_biggest_shadow_economy/7.htm 3. Уровень теневой экономики в Украине выше оценки МЭРТ на 10-20%, - фонд Блейзера // РБК-Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/news/uroven-tenevoy-ekonomiki-ukraine-vyshe-otsenki-1439834532.html>. 4. List of Countries by Sales Tax Rate // Trading economics – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com> 5. Paying taxes 2016 // World Bank and PricewaterhouseCoopers: – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/payingtaxes>, <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>. 6. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / Klaus Schwab // World Economic Forum. – 2015. – р. 354-355. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf 7. Ястребова Г.С. Моделі розподілу трудових ресурсів за галузями народного господарства України / Г. С. Ястребова, Э. П. Заруба // Проблемы экономики. – 2015. – №3. – С. 359–367.

Мищенко Л.О.

кандидат економічних наук, доцент

Чаплигіна Д.О.

студентка 5 курсу, напряму підготовки
«Державні і місцеві фінанси»
Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ, Україна

РОЛЬ КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В УКРАЇНІ

У трансформаційних умовах функціонування економіки України підвищується роль установ, які акумулюють державні фінансові ресурси і здійснюють контроль за їх цільовим використанням. Однією з таких установ є Державна казначейська служба України, створення якого було викликане потребою в ефективному управлінні значними грошовими коштами. Створення системи, яка б мала бути незацікавленою ні у викривленні даних обліку і звітності, ні в затримці платежів, ні в управлінні фінансовими ресурсами на власний розсуд, є важливою проблемою державного управління.

Практика свідчить, що в сучасних умовах органи Державного казначейства постають одним із найактивніших учасників у процесі управління державними і регіональними фінансовими ресурсами завдяки використанню законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства.

Метою роботи є розвиток науково-методичних засад і розробка практичних рекомендацій з підвищення ефективності механізму управління фінансовими ресурсами в системі казначейства України.

Науковий і практичний інтерес має вивчення управління фінансовими потоками в зарубіжних країнах з метою використання в Україні позитивного досвіду інших країн, ширшого розуміння його проблем, зокрема у сфері прийняття політичних рішень через погодження різних інтересів. Насамперед це стосується вивчення досвіду управління коштами у країнах Західної Європи, враховуючи бажання України інтегруватися в європейське середовище, задеклароване як стратегічний пріоритет її державної політики.

Досліджуючи досвід зарубіжних країн, можна відзначити, що відповідно до макро - та мікроекономічних рівнів формування, перерозподілу і використання міжнародних фінансів фінансові потоки розвинених країн також формуються за рахунок власних, позикових і залучених джерел у централізованих та децентралізованих фондах. Вони утворюють сфери накопичення та споживання з метою виконання державних функцій, забезпечення потреб розширеного відтворення та подальшого соціально-економічного розвитку. Характерною ознакою управління фінансовими потоками у високорозвинених державах є стабільний, поетапний, прогнозований та виважений характер. Обсяги фінансування видаткових програм змінюються з року в рік лише на незначний відсоток, і тенденція до зміни в розмірі видатків є чіткою та прогнозованою.

В Україні ж потреба швидкої трансформації призвела до обрання іншого шляху – радикального реформування, що виявилось у динамічних, навіть хаотичних щорічних зрушеннях структури бюджетів, а це в свою чергу вносить певні корективи в управлінні фінансовими потоками .

Незважаючи на значні переваги функціонування системи казначейства, які пов'язані з більш дієвим фінансовим контролем, прозорістю виконання бюджетів, поліпшенням фінансової дисципліни, аналіз сучасного стану функціонування системи казначейства (у тому числі її механізму) показав, що ціла низка методологічних та методичних питань залишається недостатньо вирішеною та вимагає адекватного не локального, а системного розв'язання. Зокрема, залишається невирішеним ряд проблем щодо обмеженості фінансових ресурсів і відсутності ефективних механізмів управління ними у процесі касового виконання державного бюджету, які призводять до необхідності здійснення нераціональних запозичень для покриття касових розривів, що виникають у процесі виконання бюджету; втрат від невикористання тимчасово вільних державних фінансових ресурсів.

З огляду на пріоритетне місце і роль Державної казначейської служби у системі фінансових органів держави та в бюджетному процесі перед нею стоїть низка стратегічних завдань. Для побудови прозорої та достовірної системи обліку у бюджетній сфері, адаптації економічної інформації до міжнародних вимог і стандартів необхідно здійснити реформування системи обліку у сфері державного управління.

Основними напрямками реалізації державної політики у сфері бухгалтерського обліку сектору державного управління, спрямованої на інтеграцію до міжнародних облікових систем, є:

– модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі, що передбачає:

1. Розробку та запровадження єдиних національних положень (стандартів) та єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку у секторі державного управління; визначення способів оцінки активів, правил нарахування амортизації, порядку відображення у бухгалтерському обліку витрат;

2. Удосконалення процедур обробки первинних документів та контролю бухгалтерських даних;

3. Запровадження інституту державних бухгалтерів упродовж 2008–2015 рр. шляхом введення посад державних бухгалтерів до штату Казначейства України;

4. Удосконалення системи фінансової та бюджетної звітності, що забезпечується шляхом: визначення корисності інформації фінансової та бюджетної звітності потребам кінцевого споживача, опрацювання шляхів та підходів до оптимізації форм звітності та їх показників; розробки та запровадження якісно нових форм фінансової та бюджетної звітності у секторі державного управління; удосконалення методів складання й консолідації фінансової та бюджетної звітності з використанням сучасних інформаційних технологій.

Реалізація окреслених заходів дозволить створити прозорі та ефективні механізми виконання бюджетів усіх рівнів, забезпечить відкритість бюджетного процесу та визначить місце і роль Казначейства у ньому, координацію дій та розмежування функціональних повноважень між учасниками бюджетного процесу, забезпечить необхідними технічними можливостями для реалізації функцій з управління фінансовими ресурсами держави.

Література: 1. Голинський О. Ю. Міжнародна практика казначейського обслуговування і можливості її використання в Україні / О. Ю. Голинський // Науковий вісник НЛТУ України – 2013. – Вип. 23. – С. 39-42. 2. Казюк Я. В. Проблеми удосконалення механізму казначейського обслуговування місцевих бюджетів / Я. В. Казюк // Держава і ринок. 2014. - №5 - С.18-20. 3. Кукса І. М. Удосконалення управління бюджетними ресурсами органами державного казначейства / І. М. Кукса, Н. В. Синько // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.- № 17 (171). - 2011.- С.213 – 217. 4. Нікуліна Т. О. Проблеми та шляхи удосконалення діяльності органів Державної казначейської служби України / Т.О. Нікуліна // Економікс. – 2013. – № 9. – С. 3-5.

Пирог О.В.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту і
міжнародного підприємства,
Національний університет «Львівська

політехніка»

Шевченко Н.В.

кандидат економічних наук
Дніпропетровський національний
університет імені Олеся Гончара

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІО МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Для активізації розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків України виникає необхідність систематизації та уніфікації видів інвестиційної діяльності для підвищення прозорості обліку та якості аналізування інформації. Для банківської форми інвестиційної діяльності буде притаманне різноманіття видів інвестиційної діяльності згідно кількісних показників, іншими словами банківська інвестиційна діяльність буде мати дуже широкий діапазон інвестицій за строковістю, прибутковістю, ліквідністю та ризиковістю, однак буде здійснена лише на мікрорівні та мезорівні. Сучасна банківська інвестиційна діяльність є дуже обмеженою, проте за допомогою кодування та агрегації головних форм інвестиційної діяльності, можна окреслити «білі плями», які можуть бути заповнені банківськими установами.

Метою дослідження: удосконалити інструментарій макропруденційного регулювання інвестиційної діяльності комерційних банків в Україні та розробити кодування інвестиційної діяльності, яке спирається на розрізнення якісних та кількісних характеристик інвестиційної діяльності.

Для підвищення ефективності та оптимізації регулювання інвестиційної діяльності розроблена система кодування видів інвестиційної діяльності (табл. 1), яка базується на визначенні монотипівих та політипівих інвестицій та дає можливість описати інвестиційну діяльність у двох вимірах: перших вимір – якісний (за допомогою монотипівих характеристик інвестицій), другий вимір – кількісний (характеристика інвестиційної діяльності за допомогою політипівих інвестицій, які

залучені в інвестиційній діяльності). Якісні характеристики інвестиційної діяльності кодифікують за допомогою літер та, на відміну від кількісних характеристик, позиція літери в кодуванні не є константою та може бути змінена.

Таблиця 1. Кодування якісних характеристик інвестиційної діяльності

Критерій поділу інвестицій	Вид інвестиційної діяльності	Кодування
Залежно від суб'єктно-об'єктивних відносин (В)	- внутрішня; - зовнішня; - змішана.	Вв Вз Ві
Залежно від форми об'єктів інвестування (О)	- реальна; - фінансова; - інтелектуальна; - соціальна; - інноваційна; - екологічна.	Ор Оф Оі Ос Оц Ое
За формою власності (Ф)	- державна; - приватна; - іноземна; - колективна; - спільна.	Фд Фп Фі Фк Фс
За обсягом цінних паперів, які надають право володіння акціями у власності інвестора (Ц)	- пряма; - непряма; - портфельна.	Цп Цн Цф
За критерієм спрямованості дій (Д)	- нетто-інвестування; - екстенсивні інвестування; - реінвестування; - бруто-інвестування; - дезінвестування.	Дн Де Др Дб Дд
Залежно від бажаного ефекту (Е)	- спрямована на результат; - спрямована на перспективу.	Ер Еп
Залежно від економічного рівня (М)	- макроекономічна; - галузева; - регіональна; - мікроекономічна.	Ма Мг Мр Мі
Залежно від характеру збільшення рівня добробуту (Р)	- активна; - пасивна.	Ра Рп

Примітка: розроблено авторами

Кількісні ознаки інвестиційної діяльності характеризують інвестиційну діяльність за допомогою чіткого кількісного діапазону, який можна виміряти. До кількісних ознак відносяться ступень ризику, термін використання, ліквідність вкладів, рівень прибутковості. Всі ці показники мають однакову структуру та чотири ступені порівняння, таким чином їх зручно кодифікувати через цифри від 0 до 4, де 0 – ознака невідома, 1 – ознака слабо виражена, 4 – ознака виражена найбільше та 5 – інвестиційна діяльність має всі чотири ознаки (табл. 2), тобто в порядку зростання.

Кодування об'єднує два класифікаційні методи та дає можливість описати інвестиційну діяльність спираючись на різні критерії та характеристики при збереженні ієрархічних зв'язків між інвестиціями та інвестиційною діяльністю. За допомогою кодування можна створити матрицю форм інвестиційної діяльності, яка притаманна різним інститутам: державі, банкам, підприємствам, населенню, корпораціям та індивідуальним інвесторам.

Запропонована кодифікація видів інвестиційної діяльності є необхідним етапом на шляху до адаптації та удосконалення інструментарію макропруденційного регулювання інвестиційної діяльності комерційних банків, оскільки систематичне представлення інвестиційної діяльності дає можливість визначити загальні тенденції та прослідкувати трансформацію інвестиційної діяльності з плином часу.

Таблиця 2. Кодування кількісних характеристик інвестиційної діяльності

Код	Перша позиція : за терміном використання	Друга позиція: за ступенем ризиків	Третя позиція: за рівнем ліквідності вкладів	Четверта позиція: за рівнем прибутковості
0	невідомий термін використання	невідомий ступень ризиків	невідомий рівень ліквідності	невідомий рівень прибутковості
1	безтермінова (не має визначеного терміну)	безризикова (немає ризиків втрати капіталу чи неотримання очікуваного прибутку)	неліквідна (об'єкти такого інвестування не можуть бути самостійно конвертовані без цілісного майнового комплексу)	безприбуткова
2	короткострокова (до 1 року)	низькоризи- кова	низьколіквідна (конвертація об'єкта здійснюється у термін від півроку і більше)	низькоприбукова
3	середньострокова (від 1 до 3 років)	середньори- зикова	середньоліквідна (інвестиції, конвертація яких за потреби буде здійснюватись від одного місяця до півроку)	середньоприбут- кова
4	довгострокова (від 3 до 5 років)	високоризи- кова	високоліквідна (існує можливість будь- коли швидко перевести активи об'єкта в грошовий еквівалент)	високоприбуткова

Примітка: розроблено авторами

Інвестиційна діяльність комерційних банків у докризовий період складалась з фінансових та реальних інвестицій, що спрямовані на перспективу та можуть бути визначені як високоризикові, високоприбуткові, однак з низькою ліквідністю (рис. 1).

У період кризи інвестиційна діяльність банків звузилась до інвестування в державні цінні папери з метою забезпечення ліквідності та створення резервів. Запропонована матриця інвестиційної діяльності банків в післякризовий період є більш диверсифікованою та складається з фінансових, реальних, інтелектуальних, соціальних, інноваційних та екологічних інвестицій, що продиктовано необхідністю зменшення циклічності та подолання кризи в реальному секторі. Розвиток та модернізація реального сектору за рахунок інвестицій банків є пріоритетним завданням для забезпечення фінансової стабільності та структурних зрушень, що спонукають до розбудови інституту інвестиційних банків в Україні.

Головним завданням макропруденційного регулювання є зближення вузлів формування та використання ресурсів, що є важливою умовою для забезпечення необхідною ресурсної бази та ефективного інвестування банківськими установами. Для вирішення цього завдання в межах макропруденційного регулювання доцільне створення мегарегулятора, який слідкує за фінансовою стабільністю банківської системи спираючись на агреговані показники та діагностування структурних зрушень та системних ризиків. З метою адаптації макропруденційного регулювання інвестиційної діяльності банків України необхідно звернути увагу на системні ризики та макропоказники, які впливають на інвестиційну діяльність опосередковано.

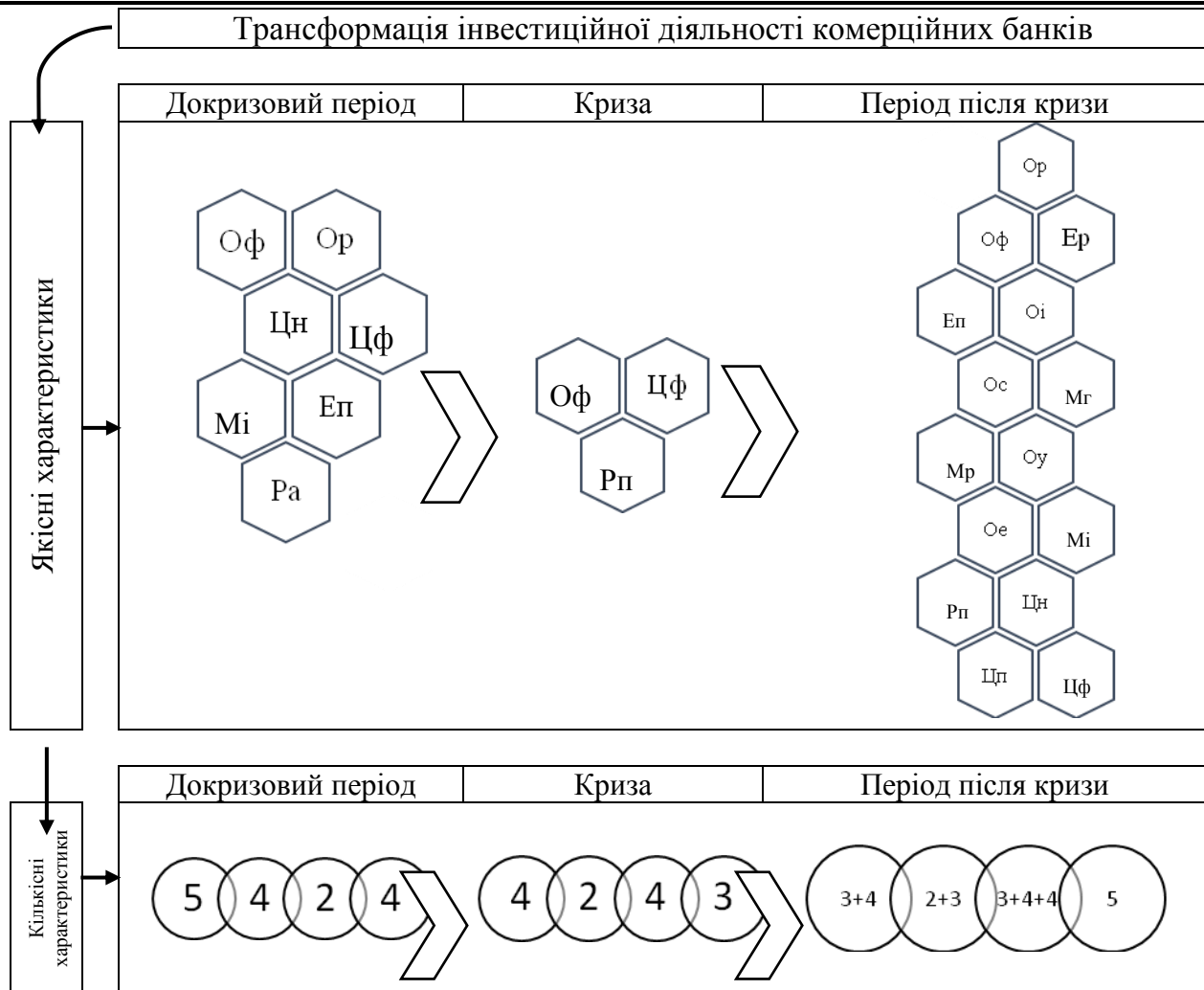


Рис. 1. Трансформація інвестиційної діяльності комерційних банків

Примітка: сформовано авторами за результатами власних досліджень

Запропоноване кодування видів інвестиційної діяльності є важливими інструментами макропруденційного регулювання в Україні, однак для якісного перетворення необхідно створити мегарегулятор або департамент на основі Національного банку України, який би виконував роль суб'єкту макропруденційного регулювання фінансового сектору, зокрема інвестиційної діяльності банків. Створення такого регулюючого органу сприятиме розвитку інфраструктури та реформуванню інституційних засад інвестиційної діяльності банків.

Онегіна В.М.

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені П.Василенка,
м. Харків, Україна

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Податки входять до складу системи регуляторів економічних процесів. Держава, змінюючи умови оподаткування суб'єктів господарювання, впливає на темпи економічного зростання, галузеву структуру економіки, рівень доходів, споживчий та інвестиційний попит, зайнятість, алокацію ресурсів, інтенсивність та

географічну структуру зовнішньої торгівлі.

Сільське господарство посідає особливу роль в галузевій структурі економіки України. З 1999 року із вступом в дію Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17 грудня 1998 року в Україні були створені пільгові умови оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників. Оцінці впливу на сільськогосподарське виробництва запровадження фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) були присвячені праці багатьох вчених, зокрема, М. Дем'яненка, С. Дем'яненка, О.Олійника. Протягом останніх п'ятнадцяти років пільговий режим зазнавав певних змін. Та в сучасних умовах постає проблема удосконалення режиму оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників як з урахуванням структурних змін у галузі, боргової кризи в країні, так і перспектив розвитку сільськогосподарського виробництва.

Метою проведеного дослідження є визначення змін у пільговому порядку оподаткування сільськогосподарських товаровиробників за рахунок ФСП та їх впливу на сільськогосподарське виробництво.

У 1998 році частка збиткових сільськогосподарських підприємств (серед тих, які подають фінансову і статистичну звітність у повному обсязі) становила 91,9%, рентабельність усієї діяльності – -28,3%, рівень сплати податків сільськогосподарськими підприємствами – 35% [1]. З одержанням аграріями можливості стати платниками ФСП, який замінив собою 12 податків та зборів, у тому числі податок на прибуток підприємств, податок на землю, збори на обов'язкове державне пенсійне страхування та соціальне страхування, фінансові результати в галузі суттєво покращилися. У 2000 році частка збиткових сільськогосподарських підприємств дорівнювала вже 34,5%, рентабельність усієї діяльності – 9,9%. З 2005 р. ставки ФСП були зменшені до 30% від діючих, але платники ФСП мали сплачувати збори на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (за пільговою ставкою, рівень якої за 5 наступних років мав досягти загального) та всі види державного соціального страхування (Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств та підтримки соціальних стандартів їх працівників» від 24.06.2004 р. №1877-IV).

Порядок оподаткування на основі фіксованого сільськогосподарського податку був ухвалений сільськогосподарськими товаровиробниками, що показали проведені опитування керівників агроформувань. Серед суттєвих переваг ФСП – зниження податкового навантаження на виробників; спрощення обчислення, обліку та адміністрування сплати податку; оптимізація термінів його сплати з урахуванням специфіки галузі; сприяння детінізації доходів сільськогосподарських підприємств та зайнятих у сільськогосподарському виробництві; сприяння ефективному використанню землі; поліпшення умов для фінансового планування; складність ухилення від сплати; сприяння нарощуванню обсягів виробництва та реалізації продукції. Послаблення податкового навантаження на сільськогосподарських виробників позитивно вплинуло на поліпшення фінансових результатів підприємств галузі, підвищення рівня рентабельності їх діяльності (за нашими розрахунками коефіцієнти кореляції між цими показниками в 1998–2005 рр. відповідно дорівнюють 0,881 та 0,877), зростання обсягів виробництва (індекс кореляції між випуском продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах та обсягом податкових пільг для 1998–2005 рр. складав 0,860), обсягом інвестицій (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,726 для періоду 1998–2005 рр., 0,942 — для періоду 2000–2005 рр.) За нашою оцінкою збільшення податкових пільг на 100 тис грн. призводило до зростання інвестицій у сільському господарстві на 160,35 тис. грн.[1].

Головними недоліками ФСП стала відсутність залежності величини податку від результатів діяльності підприємства, користування пільговим режимом оподаткування фінансово потужними агрохолдингами.

У Податковому кодексі України від 2 грудня 2010 року спеціальний податковий режим для сільськогосподарських товаровиробників на основі ФСП був збережений. Платниками ФСП визначалися сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. Об'єктом оподаткування ФСП також зберігалася площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди. Базою оподаткування була передбачена нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), проведена за станом на 1 липня 1995 року. У термінах сплати податку враховувалася сезонність сільськогосподарського виробництва, зокрема, сплата податку має відбуватися щомісяця у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у таких розмірах: у I кварталі – 10%; у II кварталі – 10%; у III кварталі – 50%; у IV кварталі – 30 % [2].

Пільговий режим оподаткування здійснював позитивний вплив на обсяги сільськогосподарського виробництва. Індекс валової продукції сільського господарства у 2014 році по відношенню до 2000 р. становив 172,1% (у сільськогосподарських підприємствах – 251,0%) [3]. Але у 2015 році ФСП був віднесений до 4-ої групи єдиного податку, помісячна сплата податку була замінена на поквартальну, розмір бази оподаткування та рівень ставок податку були змінені. Базою оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників платників єдиного податку четвертої групи в 2015 р. передбачена нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року.

Таблиця 1. Розмір ставок фіксованого сільськогосподарського податку, передбачених Податковим кодексом України, %

Вид сільськогосподарських угідь	2011–2014 рр.	2015 р.
Для ріллі, сіножатей і пасовищ (для розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,15 (0,09)	0,45
Для багаторічних насаджень (для розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,09 (0,03)	0,27
Для земель водного фонду	0,45	1,35

Зауважимо, що розмір ФСП у 2015 році збільшився не лише внаслідок підвищення ставок цього податку, а й внаслідок збільшення бази оподаткування.

Запроваджений у 2015 році порядок оподаткування призвів до збільшення податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників у 20 разів. Таке збільшення податкового навантаження не могло не позначитися на обсягах виробництва сільськогосподарської продукції. І якщо у 2014 році, незважаючи на кризовий стан економіки в цілому, у сільськогосподарському виробництві було забезпечене зростання валової продукції, та індекс обсягу сільськогосподарського виробництва становив 102,2% (104,0% – у сільськогосподарських підприємствах) (за

січень-листопад по відношенню до відповідного періоду попереднього року – 105,0%, 107,8%, відповідно), агропромислове виробництво забезпечило третину експорту країни, то індекс обсягу сільськогосподарського виробництва за січень-листопад 2015 року становив 95,3% (95,5% – у сільськогосподарських підприємствах) [4]. Отже, діючий порядок оподаткування сільськогосподарських товаровиробників має бути змінений у напрямку зменшення податкового тиску, оскільки здійснює негативний вплив на обсяги сільськогосподарського виробництва, формує загрози зупинення його модернізації, втрати позицій вітчизняних сільськогосподарських виробників на світовому ринку.

Література: 1. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників / В.М. Онегіна – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – С. 590 с. 2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>. 3. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2014 рік. За ред. Н.С. Власенко / Держ. служба статистики України. – К., 2015. – 379 с. 4. Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва у 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Гоголь Т.В.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту організації і
адміністрування

*Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

Пронюк Т.О.

студентка 2 курсу ОКР «Магістр»,
спеціальності «Менеджмент організації
та адміністрування»

ЕКОНОМІЧНИЙ ТА АДМІНІСТРАТИВНИЙ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Функціонування будь-якої системи управління ґрунтується на використанні відповідних механізмів. Ринкова форма організації виробництва, створюючи можливості для досягнення підприємствами економічної свободи, вимагає водночас формування адекватної системи управління суб'єктами господарювання, здатної забезпечити динамічність виробництва та адаптивність до мінливих умов зовнішнього середовища. Узагальнюючи підходи науковців можна сказати, що регулювання економіки - це система заходів створених задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки як країни, так й всього суспільства.

Сучасний період розвитку держави потребує переходу від регламентації виробничо-господарської та фінансової діяльності юридичних і фізичних осіб до регулювання економічних процесів за допомогою економічних та адміністративних механізмів регулювання економіки, тому дана тема наразі є актуальною у її вивченні.

Таким чином, можна зазначити, що на сьогодні головною метою державного управління владних та управлінських структур є забезпечення переходу від хаотичних економічних процесів до регульованих.

Метою дослідження є: визначення основних складових механізмів державного регулювання економіки в Україні.

Досягнення мети обумовлено вирішенням таких завдань: проаналізувати сутність та структуру економічних та адміністративних механізмів регулювання економіки; надати характеристику основним складовим – методам та інструментам – механізмів державного регулювання економіки.

Механізм державного управління – це система, призначена для практичного здійснення державного управління та досягнення поставлених цілей, яка має чітку структуру, методи, важелі та інструменти впливу на об'єкт управління з, у свою чергу відповідним правовим, нормативним та інформаційним забезпеченням діяльності [3, с.6]. Реформування економіки України потребує здійснення переходу від переважно адміністративних до економічних методів управління на всіх рівнях та активізації людського фактора.

Економічне регулювання передбачає використання лише економічних важелів. Його поділяють на пряме (за допомогою державних закупівель товарів і послуг, державного цільового фінансування тощо) і непряме (за допомогою антициклічної, інвестиційної та інших форм політики). Так, В.Є. Воротін визначає основні методи державного регулювання економіки як «способи впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктури ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення умов їх ефективного функціонування відповідно до напрямів державної економічної політики, кожен з яких ґрунтується на використанні сукупності інструментів (регуляторів, важелів)” [1, с. 67-68].

Економічні методи зорієнтовані на досягнення поставлених цілей за допомогою притаманних управлінню економічних засобів та стимулів, що впливають на економічні інтереси працівників. Економічні методи державного управління покликані поєднати інтереси більшості суспільства, підприємницької структури та особисті інтереси працівника; забезпечувати точне врахування інтересів більшості з метою їх оптимального поєднання для збільшення обсягів продукції і поліпшення її якості, росту прибутку та заробітної плати, підвищення ефективності виробництва. Свідоме використання в процесі управління об'єктивних економічних ринкових законів і економічних інтересів шляхом оцінки якості праці за кінцевими результатами, матеріального стимулювання виробництва на всіх рівнях народного господарства і є економічними методами державного управління. Розподіл функцій державного і господарського управління диктує формування та розробку адекватних сучасному ринку методів управління: укладення контрактів на забезпечення державних потреб в товарах і послугах, управління державною часткою (пакетами акцій, паями) господарських товариств, делегування повноважень щодо управління державною власністю, вплив на кадрову політику тощо.

До економічних методів державного управління можна віднести такі: індикативне планування, державне регулювання, грошово-кредитна та фінансова політика, конкурентна політика, вплив на ринкове ціноутворення, податкова політика, економічне стимулювання.

Економічне регулювання здійснюється інструментами: фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної та інших напрямків державної економічної політики – мають на меті запровадження ринкового механізму самоорганізації на основі дотримання балансу попиту і пропозиції. Вільний ринок у жодній країні зараз не функціонує, оскільки він обмежений певним впливом держави на процеси самоорганізації, враховуючи поставлені цілі та завдання національної політики. Відповідні економічні інструменти мають бути законодавчо закріпленими та періодично

переглядатися залежно від стану вітчизняного та світового ринків, національної грошової одиниці, політичної ситуації тощо.

Застосування економічних методів державного регулювання економіки дає змогу створювати економічні умови, які спонукають суб'єктів ринку діяти в необхідному для суспільства напрямі, вирішувати ті чи інші завдання згідно із загальнодержавними та приватними інтересами.

Адміністративний механізм включає сукупність методів, важелів та інструментів, що забезпечують безпосередній вплив держави на економічний та соціальний розвиток. Це законодавчо закріплені норми і нормативи, а також територіально-адміністративний поділ з відповідним розподілом повноважень між основними суб'єктами влади.

Адміністративні методи регулювання ринку виражають по суті пряме управління з боку держави і включають застосування системи державних замовлень і контрактів, державне підприємництво, застосування державою санкцій і штрафів, ліцензій, дозволів, квот, встановлення норм і стандартів, які регламентують вимоги до якості робіт, послуг, продукції, до організації виробничих процесів, операцій на внутрішньому і зовнішньому ринку тощо.

Суть адміністративних методів виявляється залежно від обраного засобу управління суб'єктами ринкової діяльності. Суб'єкт регулювання в межах своєї компетенції приймає управлінське рішення, юридично обов'язкове для об'єкта управління. Такий управлінський вплив виходить безпосередньо з владної природи управління. Без використання адміністративного механізму неможливе досягнення мети впорядкувального впливу на поведінку різних учасників управлінських суспільних відносин.

Обґрунтовано доцільність виділення двох основних механізмів державного регулювання: адміністративного та економічного. Вони складаються із сукупності законодавчо закріплених методів, важелів та інструментів впливу на населення, громадських організацій, підприємств, що функціонують у межах певної економічної системи. Співвідношення адміністративних та економічних методів залежить від характеру і гостроти економічних, соціальних, екологічних та інших проблем та стратегії соціально-економічного розвитку країни в цілому. Адміністративний та економічний механізми функціонують не відокремлено, а в межах єдиної нормативно-правової бази, доповнюючи один одного. Таке відокремлення може полегшити вивчення основних складових цих методів у розрізі економічних та адміністративних механізмів регулювання економіки з метою їх подальшого вдосконалення. Однак, також не можна заперечувати те, що на практиці всі механізми тісно переплетені та взаємозв'язані і їх розмежування носить дещо штучний характер.

Література: 1. Воротін, В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія / В.Є. Воротін. – К.: УАДУ, 2002. – С. 67-68. 2. Лошенко, В.Є. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / В.Є. Лошенко. – Чернівці: Чернівецький регіональний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації, 2003. – С.102. 3. Рудницька, Р.М. Механізми державного управління: сутність і зміст / Р.М. Рудницька, О.Г. Сидорчук, О.М. Стельмах / За наук. ред. д.е.н., проф. М.Д. Лесечка, к.е.н., доц. А.О. Чемериса. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. – С.6. 4. Стеченко, Д.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – К.: МАУП, 2000. – С.118.

Котенко Т.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та планування
*Кіровоградський національний технічний університет,
м. Кіровоград, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЯКІСНОЇ ОСВІТИ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Проблема інноватики в освітній системі актуалізувалася після набуття Україною – незалежності, що було викликано наступними чинниками:

- нові соціально-економічні перетворення обумовили необхідність корінних змін в організації системи освіти, методології і технології організації навчального процесу в навчальних закладах різного типу і підготовки нової плеяди науково-педагогічних кадрів;

- посилилася тенденція гуманітаризації змісту освіти, з'явилися нові навчальні дисципліни та стрімко виникла потреба в викладачах, які б могли забезпечити творчий, інноваційний підхід до реалізації цих тенденцій;

- на відміну від умов жорсткої регламентації змісту і організації навчального процесу у радянській період в обновлюваній національній школі викладач отримав можливість творення власної навчальної лабораторії, що безперечно, вимагає набуття досвіду інноваційної діяльності;

- входження навчальних закладів у ринкові відносини викликає конкуренцію між державними і недержавними ВНЗ, надає можливості молодій людині навчатися там, де інноваційний потенціал та якість отриманої освіти вище;

- бурхливі зміни в інформатизації суспільства активізують потребу оновлення інформаційно-освітнього середовища [1].

Мета Процес упровадження інновацій доцільно розподіляти на основні етапи, враховуючи теоретичну і практичну підготовку викладачів. На підставі всебічного аналізу необхідно своєчасно корегувати темп і зміст оновлення навчального процесу, накреслюючи нові перспективи роботи.

На думку Н.В.Якси, інноваційну діяльність можна вважати ефективною, якщо нововведення прийшло всі стадії викладеного «життєвого циклу», а саме: виникнення, засвоєння, насичення, рутинізація, криза, фініш [1].

Разом з тим, можна виокремити наступні критерії готовності викладача вищої школи до інноваційної педагогічної діяльності:

- усвідомлення необхідності інноваційної діяльності;
- готовність до творчої діяльності щодо нововведень у ВНЗ;
- упевненість у тому, що зусилля, спрямовані на нововведення, принесуть позитивний результат;
- узгодженість особистих цілей з інноваційною діяльністю;
- готовність до творчих невдач;
- органічність поєднання інноваційної діяльності, особистої, фахової та педагогічної культури;
- рівень психолого-педагогічної та методичної готовності до інноваційної діяльності;
- здатність до фахової рефлексії.

У проєкті Концепції розвитку освіти України на період 2015-2025 років виділено три основні моделі відповіді освітньої системи на життєві виклики, що сформувалися протягом двох останніх десятиліть. Перша передбачає створенням

нових форм організації освітньої діяльності і базується на прогнозуванні та швидкому реагуванні на виклики. Другу пов'язують із перетворенням наявних інституцій відповідно до умов мінливого середовища, технічним пристосуванням до нових умов діяльності та існування, третю - із імітацією змін [2]. Реалізувати завдання, які стоять перед освітою, можливо за умови впровадження ефективного освітнього менеджменту. У зв'язку з чим доцільно використовувати як найновіші досягнення в галузі управління, так і досвід минулого.

Технології в галузі навчання і виховання принципово відрізняються від промислових технологій. Основна відмінність полягає в більшій гнучкості перших, центром уваги яких, вихідним і кінцевим результатом є людина, а основним параметром виміру виступає рівень її розвитку.

Освітні технології, як найбільш загальні утворення, характеризують загальну стратегію розвитку освітнього середовища (єдиного освітнього простору). Основне призначення освітніх технологій – прогнозування розвитку освітніх систем, їх проектування, планування та визначення факторів, які відповідають основним цілям (рис. 1).

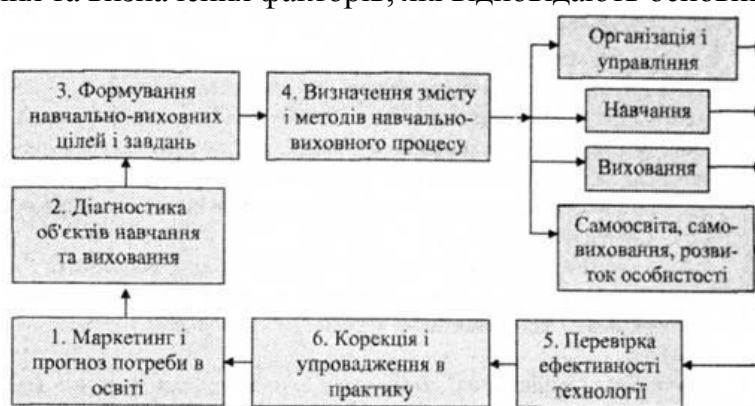


Рис. 1. Структура освітньої технології

Сьогодні Болонський процес реалізується відповідно до цілей, визначених такими основними документами ЄУ:

- Стратегічна рамка для Європейської співпраці в освіті та навчанні «Освіта та навчання 2020».
- Європа 2020. Стратегія для розумного, стійкого та інклюзивного розвитку.
- Європейська співпраця у професійній освіті та навчанні на період 2011-2020 рр.
- Підтримуючи розвиток і ринок праці – порядок денний для модернізації систем вищої освіти Європи [4,8].

У залежності від того, який шлях вибрати за основу в процесі проектування та реалізації освітньої програми, розрізняють дві парадигми навчання.

Перший, якщо за основу взяти сукупність результатів навчання, відображає наміри викладачів щодо змісту освіти; другий, в основі якого набір компетентностей, якими оволодів випускник, – наміри замовників освітніх послуг (роботодавців).

Пріоритети вищої освіти на наступне десятиріччя визначені під гаслом «Навчання для майбутнього», проблема якості вищої освіти є наскрізною та присутньою у кожній позиції [3]:

- Соціальний аспект: справедливий доступ і завершення.
- Навчання впродовж життя. Навчання впродовж життя підпорядковується принципу державної відповідальності. Гарантування забезпечення доступності, якості послуг, прозорості та повноти інформації. Здійснення політики в галузі навчання

впродовж життя вимагає міцних партнерських відносин між органами державної влади, закладів вищої освіти, студентами, роботодавцями і працівниками.

- Працевлаштування.
- Студенто-центроване навчання.
- Освіта, дослідження та інновації.
- Міжнародна відкритість.
- Мобільність.
- Збір даних.
- Багатовимірні інструменти прозорості.

– Фінансування. Заклади вищої освіти отримали велику автономію поряд із швидко зростаючими очікуваннями оперативно реагувати на потреби суспільства і бути підзвітними.

В період реалізації інноваційних підходів в системі навчання у вищій школі важливим залишається реалізація стратегії освітнього менеджменту, що враховує теоретико-практичні розробки наукової, класичної, людських відносин та школи науки управління.

У межах державної відповідальності державне фінансування залишається основним пріоритетом для забезпечення справедливого доступу та подальшого стійкого розвитку автономних закладів вищої освіти. Велика увага повинна бути приділена пошуку нових і диверсифікованих джерел фінансування та відповідних методів.

Література: 1. Педагогіка вищої школи. Інноваційні технології та методи навчання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10470406/pedagogika/innovatsiyi_tehnologiyi_metodi_navchannya 2. Проект Концепції розвитку освіти України на період 2015 – 2025 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/ua/prviddil/1312/1390288033/1414672797/>. 3. Нова динаміка вищої освіти і досліджень для соціальних змін та розвитку // За редакцією І.О. Вакарчука. Упорядники: Фініков Т.В., Болюбаш Я.Я., Бабин І.І., Усатенко Г.О. – К.: Агентство «Україна», 2009. – 64 с. – С. 42-57. 5. Розвиток системи забезпечення якості вищої освіти в Україні: інформаційно-аналітичний огляд / Укладачі: Добко Т., Золотарьова І., Калашнікова С., Ковтунець В., Курбатов С., Линьова І., Луговий В., Прохор І., Рашкевич Ю., Сікорська І., Таланова Ж., Фініков Т., Шаров С.; за заг. ред. С. Калашнікової та В. Лугового. – Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2015. – 84 с. 6. Розроблення освітніх програм. Методичні рекомендації / Авт.: В.М. Захарченко, В.І. Луговий, Ю.М. Рашкевич, Ж.В. Таланова / За ред. В.Г. Кременя. – К. : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2014. – 120 с.



Наукове видання

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ,
РЕГІОНІВ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

*Збірник матеріалів
I Міжнародної науково-практичної конференції
25-26 грудня 2015 року
Україна, м. Одеса*

Научное издание

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА,
РЕГИОНОВ И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Сборник материалов
I Международной научно-практической конференции
25-26 декабря 2015 года
Украина, Одесса*

Science edition

**FINANCIAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF STATE,
REGIONS AND ECONOMIC ENTITIES:
CURRENT SITUATION AND PROSPECTS**

*Collected materials
of the First International Scientific Conference
December 25-26, 2015
Ukraine, Odessa*

Підписано до друку 25.12.2015 р.
Формат 60x84/16. Спосіб друку – різнограф.
Ум. друк арк. 32,5. Тираж 300 прим.