

Кафедра обліку і аудиту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
Кафедра управління персоналом та соціології
Уральського державного університету шляхів сполучення
Інститут економіки і менеджменту
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Кафедра економіки промисловості та організації виробництва
ДВНЗ «Українського державного хіміко-технологічного університету»
Полтавська державна аграрна академія
ВНЗ Державний інститут підготовки і перепідготовки кадрів промисловості

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Збірник матеріалів
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції
4–5 лютого 2013 р.
м. Дніпропетровськ

Дніпропетровськ
«Герда»
2013

УДК 330; 657
ББК 65
Е45

Організаційний комітет:

- Атамас П.Й.** к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля
- Крамаренко Г.О.** д.е.н., професор кафедри фінансів і банківської справи Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля
- Мних М.В.** д.е.н., професор, Заслужений економіст України, академік Української академії наук, директор Інституту економіки та менеджменту, завідувач кафедри фінансів ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ
- Паршина О.А.** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки промисловості та організації виробництва ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпропетровськ)
- Плаксінко В.Я.** д.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії
- Пліскановський С.Т.** д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік АН ВШ України, ректор ВНЗ «Державний інститут підготовки та перепідготовки кадрів промисловості» (м. Дніпропетровськ)
- Шаталова Н.І.** д.соц.н., професор, завідувач кафедри управління персоналом та соціології Уральського державного університету шляхів сполучення (м. Єкатеринбург, Росія)
- Дробязко С.І.** к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпропетровськ)
- Ляшко Д.Ю.** к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля
- Шевченко В.М.** кандидат наук з державного управління, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля

Економіка і управління: виклики та перспективи : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 4–5 лютого 2013 р., Дніпропетровськ. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – 402 с.

ISBN 978-966-8856-77-8

Збірник матеріалів містить тези доповідей учасників за результатами досліджень сучасних проблем економічної теорії, концепції розвитку економіки підприємства, системи фінансів, обліку, аналізу, аудиту, економічної безпеки, оподаткування і управління в Україні. Для науковців, підприємців, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів.

УДК 330; 657

ББК 65

Матеріали друкуються в авторській редакції. Організаційний комітет не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, що надана в рукописах.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством	10
Aidinova A. T. Comprehensive measures for the sustainable development of rural areas	10
Айдинова А.Т. Концептуальные основы устойчивого развития аграрного производства	13
Айдинова А.Т., Черепухин Т.Ю. Генезис дефиниции риска в предпринимательской среде.....	15
Антонюк П.О., Антонюк О.П. Вплив державного регулювання на ринок олійних культур в Україні	17
Байда Б.Ф. Вдосконалення державної регуляторної політики сприяння розвитку підприємництва в Україні.....	20
Борова І.В. Вплив бюджетної політики на розвиток національної економіки України	23
Браун А.О. Глобалізація та перспективи розвитку роздрібних торговельних мереж України.....	25
Быковская Н.В., Нагибина М.Н. Диверсификация как способ экономического роста предприятия.....	27
Чабанюк О.В. Инновационный менеджмент в условиях глобализации	30
Черкасов М.Н. Инновационный потенциал российских предприятий на пороге глобального экономического кризиса.....	32
Диха М.В. Державно-приватне партнерство як форма взаємодії держави та бізнесу.....	35
Гальчук А.А. Використання інструментів Інтернет маркетингу як спосіб підвищення ліквідності фондового ринку України.....	38
Гололобова О.М. Роль державної політики енергозбереження в економічному розвитку промисловості України	39
Гутів Г.Г. Міжнародний досвід управління розвитком експортного потенціалу	41
Харченко О.А., Жарій І.О. Електронні ринки та перспективи їх розвитку з використанням ІКТ	43
Хегай Е.В. Пути повышения финансовой самостоятельности местного бюджета (на примере Ивановского сельского поселения).....	44
Кобець С.П. Проблеми формування конкурентного середовища в Україні після світової фінансової кризи 2008-2009 років.....	47
Куліков А.І. Аналіз основних джерел фінансування проектів ДПП в Україні... 50	
Лавриненко Л.М. Роль науки і освіти в забезпеченні конкурентоспроможності країни	52
Лончаревич И.М. Влияние экономического эмбарго на развитие национального хозяйства Сербии	55
Нікіфорова І.І. Вплив економічної конкуренції на розвиток політико-адміністративної системи держави	58
Остапенко О.М. Страхування: сутнісний аспект	60

Мамонова Г.В., Півень М.В. Аналіз макроекономічних показників з використанням стохастичних методів	63
Проданова І.І., Кисляк Н.М., Макар О.І. Основні аспекти формування та розвитку страхового ринку України	65
Рубан О.О. Удосконалення функціонування соціального розвитку сільських територій Полтавської області	68
Степанов С.С. Основные особенности процесса организации ритуальных услуг	70
Стеців І.С. Удосконалення системи управління витратами приватних вищих навчальних закладів	72
Танасієнко Н.П. Вплив продуктивності праці на економічний розвиток країни	75
Ткачук І.Я. Громадське суспільство та економіка	77
Царук Н.Г. Перспективи розвитку ринку продукції овочівництва	79
Угринюк О.Г. Шляхи детінізації економіки України	81
Вершовецька Х.Д. Проблеми формування конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в ринкових умовах господарювання	84
Вергуненко Н.В. Зародження теоретичних засад управлінського консультування	86
Дудко Л.І., Зелінська О.М. Проблеми інтеграції України у світове господарства та шляхи їх вирішення	89
Жадан І. В. Державна регуляторна політика великого бізнесу: податковий аспект	91
Жавнерчик О.В. Специфіка конфліктності земельних відносин	93
Жидецька В.В. Вплив тінізації на національну економіку держави	96
СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством	99
Афанасьєва М.В. Торговельна мережа як особлива організація торгівлі	99
Ашуйко Ю.М., Пучкова С.І. Реінжиніринг як новітній підхід у сучасному менеджменті	101
Бахарева А.В. Огляд методів управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства	104
Біла О.П. Інформаційна підтримка процесу прийняття управлінських рішень	106
Бойко В.С. Дослідження можливості застосування моделей інфляції, що мають теоретичне підґрунтя	109
Булавинець О.В. Реалії управління позиковим капіталом підприємств в умовах фінансової кризи	111
Чепаченко Н.В, Гончар І.А. Комплексная оценка эффективности труда, капитала и инвестиций в инновации	114
Чернявська Є.І. Людський капітал як економічна категорія	117
Четверик О.В. Методи та інструменти маркетингової діяльності підприємств агропромислового комплексу	120
Дерев'янка О.Г. Репутаційні ризики харчових підприємств	122
Джемелінська Л.В. Проблеми та перспективи розвитку екологічних інновацій в Україні	125
Федишин М.П. Планування грошових потоків для забезпечення цілей підприємств	127

Філіпішина Л.М. Приоритетні напрями інвестиційної політики	129
Герашенко І.М. Основні засади конкурентоспроможності людських ресурсів на рику праці	130
Гросул В.А., Филиппенко О.М. Особливості ресурсного потенціалу торговельних підприємств.....	132
Гудзь Ю.Ф. Управління витратами як фактор зростання економічного потенціалу підприємства	134
Льчук П.Г., Коць О.О. Досягнення конкурентних переваг корпораціями шляхом формування інвестиційно-економічної стратегії конкурентоспроможності....	137
Иманов Т.И. оглы Основные направления развития инфраструктуры товарных рынков	139
Іванова К.В. Обґрунтування оцінки та вибору логістичних партнерів за характеристиками матеріального потоку	142
Хома В.П. Рациональність маркетингового забезпечення сировиною забезпечення сировиною вітчизняних спиртових підприємств	144
Копитіна Н.В. Визначення поняття «партнерські відносини»	145
Кошевець В.В. Вплив чинників внутрішнього середовища підприємства на гудвіл	148
Кримова О.А., Седлецька Н.В., Тарашенко В.А. Організаційні аспекти внутрішньогосподарського контролю	150
Бойко О.В., Криштапук Г.О. Маркетинговий аудит як методологічна основа проведення стратегічних змін	153
Криворот Ю.Д. Стратегія експансії ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» в умовах кризи	155
Лозовська Н.М. Вплив організації виробництва на конкурентоспроможність продукції	158
Лозовська Н.М. Особливості оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції	159
Вороніна А.В., Малихіна І.П. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності організації.....	160
Мартиненко І.О. Місце професійного навчання у процесі розвитку персоналу	163
Міщук О.В. Мотивація як фактор розвитку трудової активності в економіці ..	165
Нідзельська В.А. Формування кадрово-управлінської стратегії Державної служби статистики України	167
Никольченко Н.К. Проблемы регулирования региональных рынков медицинской техники и оборудования	168
Ощепков А.П. Экономический механизм управления инновационным развитием предприятия.....	171
Остапенко Т.М. Цілі контролінгу витрат.....	173
Панькова К.В. Трансформація ролі маркетингу в умовах впровадження соціальної відповідальності бізнесу	175
Пранищук Ю.О. Роль маркетингу у забезпеченні ефективності діяльності підприємства	178

Пучкова С.І, Тараканова К.І. Пріоритетні напрямки антикризового управління підприємством.....	180
Пурский О.И., Бродская А.А. Методология организационного проектирования в сфере деятельности торговых предприятий.....	183
Ротанов Г.М. Формування економічної стійкості промислового підприємства	186
Рябушенко Ю.О. Дослідження внутрішнього середовища підприємства середнього бізнесу.....	187
Салип Ю.О. Алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємств.....	190
Савельева И.Ю. Формирование корпоративной идентичности как условие эффективного развития организации.....	193
Савко О.Я. Основні складові фінансової стратегії підприємств газотранспортної системи.....	195
Семіколенова С.В. Страховий захист підприємств від фінансових ризиків: проблеми та особливості.....	198
Стаматін О.В. Результати дослідження складових якості і трудового життя на підприємствах.....	200
Стожок Л.Г. Механізм соціального захисту працівників у сучасних умовах....	203
Ткаченко Є.Ю., Лівшиць Н.С. Контролінг в управлінні капіталом підприємства.....	206
Ващенко Н.В., Єрмак С.О. Реструктуризація, як інструмент збільшення вартості підприємства.....	208
Василішин С.І. Особливості кругообороту оборотних засобів сільськогосподарських підприємств.....	210
Вечирко О.Н. Бизнес-план – основной подход к формированию стратегии развития торгового предприятия.....	213
Яблонська-Агу Н.Л. Класифікація стратегій інвестування.....	216
Ярова В.В. «Криза всередині кризи» або проблеми зайнятості молоді в Україні.....	218
Ємцев В.І. Фактори розвитку конкурентоспроможності підприємств цукрубуракового підкомплексу АПК України.....	221
Карєба М.І., Зельманович Г. О. Автоматизація планово-економічної роботи підприємств аграрного сектору.....	224
СЕКЦІЯ 3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка.....	227
Алуян С.В., Шутилов Ф.В. Особенности развития региональной экономики на основе кластерного подхода.....	227
Беленцова Ю.В. Ефективність підвищення мінімальної заробітної плати в Україні.....	229
Чупруненко В.Є. Перспективи розвитку туристичного комплексу Харківської області.....	232
Чупруненко В.Є. Державне регулювання туристичного сектору в Україні.....	234
Добровольська С.Р. Територіальні відмінності в галузевій структурі виробництва в сільськогосподарських підприємствах.....	237
Марциновська З.В. Економіка та управління готельним господарством регіонів України: перспективи розвитку.....	239

Медвідь В.Ю. Обґрунтування концепції підвищення конкурентоспроможності регіону	243
Носенко Д.К. Теоретичні засади регіональних інноваційних систем	245
Петренко Е.А. Инвестиционная привлекательность АПК Краснодарского края	248
Пухир С.Т. Стратегія економічного і соціального розвитку регіону: нормативно-методичне забезпечення	250
Семенова Е.И., Иванина Ю.А. Влияние нанотехнологий на развитие сельского хозяйства Чувашской Республики	253
Сенів Л.А. Особливості використання доходів населення України	255
Шобдоева Н.В. Заработная плата в теории человеческого капитала	257
Синюк Т.Ю. Определение постоянных и переменных оценочных атрибутов социально-экономического развития региона	259
Смолич Д.В. Розробка стратегії інноваційної кластеризації регіону	262
Смолич О.В. Місце та роль регіональних митних органів у здійсненні транскордонного співробітництва регіонів	264
Сидоренко І.В. Методика індикативної оцінки ефективності інвестування інноваційного розвитку транспортно-дорожнього комплексу регіону	265
У. Synytsina, Т. Karpenko Development of the production forces of the Ukraine	268
СЕКЦІЯ 4. Гроші, фінанси і кредит	271
Базавлук А.В. Проектне фінансування та специфіка його використання в Україні	271
Берник О.І., Радкевич Я.Ю. Стан фінансового ринку в умовах мінливого середовища	273
Богатирьова Є.М. Державний фінансовий контроль в Україні: проблеми та напрями удосконалення	276
Бричко М.М. Методологічні підходи до оцінювання ефективності корпоративного управління в банку	278
Давиденко Н.М. Інвестиційна привабливість аграрного сектору в сучасних умовах розвитку економіки країни	280
Тот І.І., Галазюк Н.М. Проблеми розвитку фінансової системи України в сучасних умовах	283
Гаранская И.А. Модели ипотечного кредитования сквозь призму мирового финансово-экономического кризиса	285
Кантаева О.В., Горбачёва Л.Ф. Управление рисками коммерческих банков на современном этапе	288
Коренев Э.Н., Трошин А.С. Выход украинских предприятий на международный фондовый рынок: социально-экономические особенности и перспективы	291
Корват О.В., Кішінець А.С. Формування структури страхових операцій у процесі надання страхових послуг	293
Ковальова Ю.В. Особливості здійснення депозитних операцій банку	296
Лапшина К.Д. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні	298
Ластовенко О.В. Теоретичні складові характеристики інвестиційного капіталу за класифікаційними ознаками	301

Левченко Н.М., Пальчиковський С.В. Митне оформлення товарів зовнішньоекономічної діяльності: складнощі та шляхи їх вирішення	304
Луняков О.В. Макропруденциальный анализ в исследовании дисбалансов финансового сектора экономики Украины	306
Накай І.М. Фінансовий ринок України в умовах мінливого середовища	308
Олександренко І.В. Напрями збільшення доходів виробничих підприємств ...	310
Сітшаєва Л.З. Особливості оподаткування діяльності підприємств будівельного комплексу України	313
Тимошик Н.С. Чинники впливу на фінансові ризики	316
Волкова К.І., Матвійчук В.І. Необхідність рейтингового підходу до визначення позичальників кредитного ризику	318
Елизаров С.В. Банковские гарантии таможенным органам	321
Запорожець О.В. Розвиток кредитних послуг банків корпоративним клієнтам в сучасних умовах господарювання	323
Заславська О.І. Фактори виникнення депозитних ризиків комерційних банків	326
Західна О.Р. Аналіз ступеня бюджетної допомоги міському бюджету м. Львова	328
СЕКЦІЯ 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит	331
Атамас П.Й., Атамас О.П. Звіт про рух грошових коштів: призначення і особливості використання	331
Бочуля Т.В. Організація системи бухгалтерського обліку із застосуванням «хмарних» технологій	333
Янчев А.В. Правова організація електронного документообігу підприємницької діяльності	336
Камінська Т.Г. Облікова інтерпретація процесу реалізації продукції як завершальної стадії кругообороту капіталу	339
Кравченко Т.В. Внутрішній аудит в системі внутрішнього контролю банку ..	341
Крицька А.М. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці	343
Кушніренко О.А. Запровадження податкового обліку в Україні: причини та наслідки	345
Машкова Т.В. Теоретичні засади бухгалтерського обліку та контролю якості земельних ресурсів	348
Надворняк Я.М. Документальне забезпечення обліку розрахунків з підзвітними особами бюджетних установ	350
Очеретько Л.М., Федорак А.В. Проблеми при складанні програм внутрішнього аудиту виробничих запасів	354
Парасоцкая Н.Н. «Трансфертное ценообразование – основной элемент управленческого учета организации»	355
Пашкова Н.П. Зміни у складанні Звіту про фінансові результати	358
Левченко Н.М., Сліпченко М.О. Облікове відображення соціального пакету працівників підприємства	360
Стеців І.І. Класифікація контрольної інформації, як засіб її ідентифікації та характеристики	363

Височан О.С., Скорик Л.Б. Організація касової роботи відділень банківських установ.....	365
Яцишин С.Р. Методи бухгалтерського обліку як прийоми облікової політики.....	368
Дмитренко Л.А. Особливості складання Фінансового звіту - суб'єкта малого підприємництва.....	371
СЕКЦІЯ 6. Оподаткування та бюджетна система	373
Данилюк Д.С., Антоненко В.М. Податок на нерухомість в Україні: проблеми, напрями вдосконалення.....	373
Хребор О.О. Шляхи подолання дефіциту державного бюджету	375
Василевська Г.В. Теоретичні особливості визначення преференційного оподаткування.....	378
Жидецька К.В. Про аспекти економічності у здійсненні фінансового контролю в Україні.....	380
СЕКЦІЯ 7. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності	384
Кутукова Е.С. Институциональная матрица оппортунистического поведения ...	384
Ситайло М.М., Кузєва Ю.М., Городенко С.В. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності	388
Лойко В.В. Сутність економічної безпеки регіону	391
Пишенина Т.И. Региональные аспекты обеспечения экономической безопасности Украины	393
Ромашко О.М. Сутність та складові економічної безпеки підприємства	395
Стадник В.П. Фінансова безпека підприємства як економічна категорія	396
Заремба В.В. Міжнародний досвід забезпечення безпеки суб'єктів господарської діяльності.....	398

СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством

Aidinova A.T.

Cand.Econ.Sci., associate professor

FSBEI HPE Stavropol State Agrarian University, Stavropol, Russia

COMPREHENSIVE MEASURES FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

In the Russian countryside (inhabited territory outside of urban settlements) took a two-thirds of the country with a population of 39.2 million people (27% of the total population). About 150 thousand rural settlements merged into 24 409 rural administrations, and 1 865 administrative districts. In the conventional notion of sustainable development - is a stable social-economic development without destroying its natural basis and to the continued progress of society. The transition to sustainable development means ensuring a gradual self-focused society in the economic, social and environmental spheres. In this sense, sustainable development is characterized by economic efficiency, environmental safety and social justice [4].

Sustainable development of rural areas means a stable development of rural communities, providing: the performance of its national economic functions (production of food, agricultural raw materials, other non-agricultural goods and services, as well as public goods, the provision of recreational services, preservation of rural life and rural culture , social control over the territory, the preservation of historically cultivated landscapes; the expanded reproduction of the population, the increase and improvement of quality of life; to maintain the ecological balance in the biosphere.

Ensuring sustainable development of rural areas is a complex problem and can be carried out under following conditions:

- macroeconomic stability and increase the gross domestic product;
- economic growth in agriculture;
- development of non-farm employment in rural areas;
- the achievement of rural social conditions equal to the city income and public goods;
- improving access for business entities in rural areas dealing with markets, logistics, credit, information and other resources;
- formation in rural areas of civil society institutions that protect economic and social interests of various groups of the rural population;
- implementing programs to improve the environmental situation in the countryside.

Urgent task for today is to overcome the barriers between in the management of the countryside and strengthening coordination in the provision of rural development between federal departments and agencies, federal, state and local authorities, state and municipal authorities, public and commercial organizations, business entities and the public [5].

Sustainable rural development, solving social problems of the rural population is one of the main conditions of conflict-free, democratic development of Russian society, its economic and social well-being and therefore should be a priority for the state.

In this regard, the necessary preparation and adoption of national state strategies for sustainable development of rural areas in a civilized manner taking into account not only human, and ethnic characteristics of Russian rural life, particularly, in view of spatial specificity, the role of the village's social and economic life of Russian society and implementation of Russian geopolitical interests. Adoption of the strategy would remove these and the current factors and trends of social-economic development of rural areas, which will improve the quality of rural life and create a framework for enhancing the prestige of living in rural areas [1].

On the basis of national strategies for sustainable development of rural areas should be adopted and implemented a number of federal programs on socio-economic development of the Russian countryside, and above all programs for overcoming rural poverty, increasing employment and rural incomes, rural development authorities, to stimulate the development of non-agricultural businesses in rural areas.

Principles of the state strategy for sustainable development of rural areas are, firstly, the development of the village as a single socio-economic, territorial, natural, cultural and historical complex, performing production, socio-demographic, cultural, ecological and recreational functions; secondly, to overcome the isolation of the village by extending and deepening its ties with the city, and the integration of the village into a single common economic system through agro-industrial integration and cooperation, the establishment of various economic structures with combined functions (urban-rural structure), development of road communications, telephone and other forms of communication, creating a unified system of public services to the population, the gradual agglomeration of towns and villages in the dynamic unity [2].

Sustainable development of rural areas programs Interaction with agri-food policy for the near future, including the restructuring of agricultural production (the main area of employment of the rural population) to ensure the development of social partnership between government, municipalities and rural communities. It is also to carry out the maximum implication into the commercial production and more efficient use of natural, material and human resources of rural areas through improved institutional reforms and strengthening the motivational mechanisms of development.

Promoting the economic and territorial access to social services and social facilities for all groups of the rural population will eliminate backwardness of rural from urban agglomeration. Not least important steps to democratize the life of rural communities are to increase public participation in decision making related to the development of production, planning and building of settlements, other aspects of life of rural society through the development of collective and contractual regulation of labor relations, local government development, community activities and social and economic organizations (consumer, fishing, credit cooperatives, etc.). Today, more attention is paid to ecologically sparing approach, and respect for natural resources does not make up the design and implementation of the livelihoods

of rural people. This principle is used in rural areas must be respected and the Russian Federation.

Creating a modern rural settlements, rural construction should be put on the state level. Must be primarily caring out the emergence of a reliable legal framework at the federal and local levels with government guarantees long-term policy priority of agricultural development as a stable source of environmentally friendly products of own production and complex arrangement of rural settlements environment of constant comfortable living of the population as the primary prerequisite for the implementation of food security of the country. This requires the adoption of a federal law, repealed a similar law on the social development of rural areas, the state program of resettlement of rural areas, rural construction and improvement of legislation on local government level in addressing complex arrangement of the village, the creation of modern villages. Recovery and the massive development of the rural capital construction will be a new highly practical focus of agricultural policy on the real revival of rural settlements and areas of the country. Due to the development of rural capital construction revive modern rural communities with complex well equipped residential, industrial, sanitary protection zones-governmental, in the largest of which will be the 10 necessary social infrastructure (schools, education, health, commerce, sports and others) and in small settlements - a group of villages with roads paved and all modern (including offline) engineering equipment, jobs with decent incomes in industrial zones and fields.

Due to the development of mass agricultural capital construction will be phased out historically existing centuries-old divide between urban and rural areas, expand the complex (including reclamation) furnished in rural areas with their main asset - the richest natural environment (clean air, water, green space, land, mineral resources), which will become the priority and prestige for the residents of cities and other cities, adding to human resources depopulated rural areas [3].

Construction is a major source of new jobs, as per job created in the construction of 8-10 jobs in related industries (transport, energy, manufacturing capabilities, etc.). The result of rural development is the revival of capital assets (fixed capital) in rural areas, and it will always be perceived with great appreciation the population as the main contribution of managers at all levels, academics, professionals, designers and builders to actually care about people and the strengthening of Russia.

References

1. Kuzhaeva A.T. Features of the risk-management in fat and oil agro-industrial sector (On the materials of the Stavropol territory): Dis. ... candidate of economic Sciences: 08.00.05 Stavropol, 2005.- 220.
2. Russian Federation. Laws. On the development of agriculture: the FZ of 29.12.2006, № 264-FZ (as amended on 05.04.2009, as amended. by 07/24/2009, the) // Ros. gas. - 2009. - April 8.
3. Russian Federation. Russian Federation Government Resolution of 14.07.2007 № 447. Russian Federation Government Resolution of 14.07.2007 № 446 "On State program of agricultural development and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food for 2008 - 2012 // Collected Legislation of the Russian Federation", 30.07.2007,

№ 31.

4. Stavropol Territory. Act. On approval of the regional target program "Development of Agriculture in the Stavropol Territory in 2008 - 2010 Years ": The Law of the UK 29.12.2008 N 106-BB / / Stavropol Pravda. - 2008. - March 5.
5. Strategy of developing the agroindustrial complex of the Stavropol Territory until 2020. / Stavropol Pravda. - 2009. - April.

Айдинова А.Т.

к.э.н., доцент

*ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь, Россия*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Понятие «устойчивое развитие» («sustainable development») применяется к различным сферам человеческой деятельности, употребляется применительно к различным социально-экономическим системам и означает развитие, которое может поддерживаться неопределенно долго, то есть развитие сбалансированное, непрерывное, длительное.

Более широкое определение, включающее не только отношения между человеческим социумом и природой, но и сбалансированные отношения внутри социума, без которых невозможно поступательное движение общества, дано в фундаментальном труде «Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке» под редакцией А.Г. Гранберга и др., где устойчивое развитие трактуется «как стабильное социально-экономическое сбалансированное развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее непрерывный прогресс общества» [4, с.77]. Аналогично определяется данное понятие в Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, где под указанным термином подразумевается «стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы».

Любая дефиниция представляет собой сложный комплекс признаков, отражающих сущность явления или процесса. С точки зрения круга отношений, которые охватывает анализируемое понятие, и характеристики его критериев устойчивое развитие можно детерминировать как эволюционный процесс, определяемый, с одной стороны, отношениями человека, общества и природы, с другой – социально-экономическими отношениями внутри общества. Этот процесс на каждом своем этапе требует постановки адекватных изменившимся условиям целей и задач [5, с.9].

Одним из основных сущностных признаков понятия «устойчивое развитие», на наш взгляд, является характеристика его как единства трех составляющих: экономической, социальной и экологической. Принципом их взаимодействия является трехсторонняя гармонизация, позволяющая соединить регулируемый рост экономики и повышение степени удовлетворения

потребностей людей с экологическими императивами в единую социоприродную систему [1, с.29].

Указанные составляющие устойчивого развития находятся в постоянном движении, что приводит к их рассогласованию и неравновесному состоянию системы. Поэтому необходим постоянный эффективный менеджмент, направленный на трехстороннюю гармонизацию и приведение системы в состояние равновесия.

При этом, однако, следует иметь в виду, что для открытых систем, какой является экономика, равновесие только момент в процессе непрерывных изменений, приводящих к неравновесному состоянию.

Как отмечает Н. Д. Кондратьев: «Для статической точки зрения на экономическую деятельность особенно характерной является концепция равновесия взаимно связанных между собой элементов этой действительности. Наоборот, для динамической – наиболее характерной будет концепция процесса изменения экономических элементов и связей» [2, с.55]. Согласно динамической школе равновесные состояния невозможны ни при совершенной конкуренции, ни в условиях несовершенной, ни при олигополии и монополии на рынке. Ни одна экономическая система никогда не бывает в состоянии полного равновесия в течение сколько-нибудь продолжительного времени. Но возможны условия, при которых она приближается к равновесию. Функция государства состоит в создании именно таких условий, при которых образуется тенденция к равновесию.

В аграрном секторе для обеспечения динамического равновесия наиболее важное значение имеет поддержание пропорциональности между спросом и предложением сельскохозяйственной продукции; ценами на сельскохозяйственную продукцию и приобретаемые сельхозтоваропроизводителями средства производства и услуги; объемами производимой продукции и мощностями перерабатывающих отраслей; наличием сельских трудовых ресурсов и рабочих мест; между прожиточным минимумом трудоспособного человека и средней заработной платой; кредиторской и дебиторской задолженностью и др. [5, с.10].

Таким образом, устойчивое развитие общества можно определить как динамическое равновесие экономической, социальной и экологической подсистем социума, при котором обеспечиваются устанавливаемые для каждой подсистемы на каждом этапе цели (критерии развития) и количественные индикаторы воспроизводства.

Литература

1. Айдинова А.Т., Воропинова О.А. Перспективы формирования устойчивой экономики региона на основе реализации стратегии развития (на примере Ставропольского края): Исследование социально-экономических систем региона в условиях глобального экономического кризиса: материалы ежегодных годовичных чтений (февраль 2010, РГСУ филиал г. Ставрополь)/ Под ред. Канд. полит. Наук Р.Ф. Гударенко. – Ставрополь: «Альфа Принт», 2010 – 292 с.
2. Кондратьев, Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М.:, 1989. – 380 с.

3. Кужаева А.Т. Особенности риск-менеджмента в масложировом подкомплексе АПК (На материалах Ставропольского края): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Ставрополь, 2005.- 220 с.
4. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / Под ред. А. Г. Гранберга, В.И. Данилова-Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопхоева. – М.: ЗАО Изд. «Экономика», 2002. – 324 с.
5. Трухачев В.И. Социально-экономические условия устойчивого развития аграрного сектора: монография.- Ставрополь: АГРУС, 2005. – 328 с.

Айдинова А.Т., к.э.н., доцент

Черепухин Т.Ю., к.э.н.

*ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь, Россия*

ГЕНЕЗИС ДЕФИНИЦИИ РИСКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, приводящих к положительному или отрицательному исходу принимаемых индивидуумами решений.

Понятие риска используется в целом ряде наук. В частности, право рассматривает риск в связи с нарушением правовых норм. Теория катастроф применяет данный термин для описания аварий и стихийных бедствий. В последнее время исследования по анализу рисков можно найти в литературе по психологии, медицине, философии, в каждой из них изучение риска основывается на предмете исследования данной науки и, естественно, опирается на собственные подходы и методы. Такое разнообразие направлений исследования риска объясняется многоаспектностью данного явления.

Авторы словарей и учебников построили несколько определений понятия «риск». Риск определяют как: объект страхования; шанс понести потери; неопределенность развития событий [2]. Так, в словаре С. Ожегова дается следующее определение риска: «Риск – это возможная опасность; и риск – действие наудачу в надежде на счастливый исход» [3]. В самом общем значении понятие «риск» (от франц. *risqué* – опасность) означает, как известно, вероятность негативного события: возможность утраты, потери; гипотетическую вероятность наступления ущерба [5].

Существование риска связано с невозможностью с точностью до ста процентов прогнозировать будущее. Исходя из этого, следует выделить основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит и с принятием решений вообще (слово «риск» в буквальном переводе означает «принятие решения», результат которого неизвестен).

Следуя вышесказанному, стоит также отметить, что категории «риск» и «неопределенность» тесно связаны между собой. В экономической литературе часто не делается различий между понятиями «риск» и «неопределенность» и зачастую они употребляются как синонимы.

Однако, мы считаем необходимым различать эти понятия:

- во-первых, риск имеет место только в тех случаях, когда принимать решение необходимо (если это не так, нет смысла рисковать). Иначе говоря, именно необходимость принимать решения в условиях неопределённости порождает риск, при отсутствии таковой необходимости нет и риска.
- во-вторых, риск субъективен, а неопределённость объективна. Например, объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объёме спроса на производимую продукцию приводит к возникновению совокупности рисков для участников проекта, причём для каждого из участников проявление риска индивидуально как в качественном так и в количественном выражении.

Говоря о неопределённости, отметим, что она может быть задана по-разному:

- в виде вероятностных распределений (распределение случайной величины точно известно, но неизвестно какое конкретно значение примет случайная величина);
- в виде субъективных вероятностей (распределение случайной величины неизвестно, но известны вероятности отдельных событий, определённые экспертным путём);
- в виде интервальной неопределённости (распределение случайной величины неизвестно, но известно, что она может принимать любое значение в определённом интервале).

В тоже время анализ различных дефиниций риска, показывает, что большинство из них связывают понятие риска с «возможностью опасности, неудачи», «наступления убытков», «наступления неблагоприятных последствий», «со всякой угрожающей возможностью зла», и только некоторые авторы характеризуют «риск» как «действие наудачу в надежде на счастливый исход» [4, 5].

В экономической литературе определения риска неоднородны, но, несмотря на то, что они противоречат друг другу, по нашему мнению, они описывают общее. В частности, все они связывают феномен риска с неопределённостью событий, вероятностью нарушения планов и возможностью потерь. Даже авторы глоссария Общества управления риском и страхованием не идут дальше определений этого класса, связывая риск с возможностью потерь или экспозицией на потери; вероятностью потерь или шансом понести потери; опасностью, способной вызвать потери; угрозой или условием, повышающих частоту и величину потерь; денежной оценкой потенциальных потерь; вариацией фактических потерь; вероятностью того, что фактические потери будут отличаться от ожидаемых; психологической неопределённостью в отношении потерь.

В. Ойгензихт, автор фундаментальной работы «Категория риска в советском гражданском праве», очень убедительно высказался в пользу того, что риск является субъективной категорией. Он полагает, что риск является одним из видов психологического отношения субъекта к своему действию.

Угрозу и опасность данный автор характеризует как «объективные категории, реально существующие вне всякого сознания человека, причем существующие независимо от его воли». В. Ойгензихт обращал внимание на то, что опасность – это не риск, что «она существует сама по себе и до определенного момента не связана с риском» [4].

Не отрицая справедливости данной позиции, нам представляется необходимым провести разграничение между понятиями «риск» и «неопределенность» через призму их объективности и субъективности. По мнению автора, неопределенность описывает состояние хозяйствующей среды, в то время как «риск» предполагает описание действий предпринимателя в этой среде. В контексте данного видения можно утверждать, что «риск» является субъективной категорией, а «неопределенность» объективной.

Детальный анализ теоретических основ системы риска, позволил нам уточнить определение риска следующим образом. Риск – это отношение предпринимателя к результату собственных действий (осуществляемых в рамках предпринимательской деятельности) или действий (бездействия) других лиц, а также к результату – случайных событий, выражающееся в осознанном допущении убытков, в том числе в неполучении ожидаемых доходов. Представляется, данный подход дает более полное понимание категории «риска», и позволяет рассмотреть его с позиции предпринимательской деятельности [2].

Литература

1. Всесторонний теоретический анализ определений понятия «риск», монографии: The Meaning and Measurement of Risk // Glenviem –III, 1968.- P. 56.
2. Кужаева А.Т. Особенности риск-менеджмента в масложировом подкомплексе АПК (На материалах Ставропольского края): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Ставрополь, 2005.- 220 с.
3. Ожегов С.И. «Словарь русского языка», М.; «Русский язык», 1978.- С. 626.
4. Организация предпринимательской деятельности: под ред. А.С. Пелиха Изд. Второе, испр. и доп. Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Изд-й центр «МарТ», 2003.- С. 107.
5. Ойгензихт В.А. Категория риска в советском гражданском праве // Правоведение. 1971.-№ 5.-С. 64
6. Учебный социологический словарь с английскими и испанскими эквивалентами Изд. 4-е // Под ред. Кравченко. М.; «Экзамен», 2001.- С. 338.

Антонюк П.О., к.е.н., науковий співробітник

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, м. Одеса

Антонюк О.П., к.е.н., доцент

Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА РИНОК ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

Необхідність державного регулювання діяльності олійно-жирового підкомплексу проявилась в середині 90-х, коли за відсутності будь яких обмежень на експорт насіння соняшнику були неповністю забезпечені

потужності переробних підприємств і потреба держави в продуктах переробки цієї олійної культури. Так, в 1998-1999 МР при валовому зборі насіння соняшнику в обсязі 2266 тис. т було експортовано 909 тис. т або 40,1 %, в результаті чого виробничі потужності з переробки олійної сировини були завантажені менш ніж на половину. Для зміни ситуації в олійно-жирового підкомплексі було прийнято Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» від 10.09.1999 року № 1033 – XI відповідно якому запроваджувалося вивізне мито на насіння соняшнику, льону, рижию в розмірі 23 % від митної вартості. І хоча згодом ставку було знижено до 17 % у 2001 році, а за умовами приєднання України до СОТ – до 10 % у 2012 році, сам факт введення мита став початком переорієнтації олійно-жирового підкомплексу України із сировинного, з експорту насіння соняшнику на торгівлю продуктом більш високого рівня переробки – соняшниковою олією. З того часу підкомплекс розвивається саме в такому напрямі (табл. 1).

Дані табл.1 свідчать, що в досліджуваному періоді спостерігається тенденція до якісного покращення результатів діяльності підкомплексу. Так, при збільшенні виробництва олії в 5,8 рази, експорт зріс в 10,3 рази. Експорт олії складає більш як 85 % виробництва. В цьому виявляється довгострокова дія закону про встановлення вивізного мита. Україна вийшла на перше місце у світі по експорту соняшникової олії – понад 2,6 млн. т, або 65 % від обсягів світового її експорту [1].

Таблиця 1

Виробництво та експорт соняшникової олії в Україні (*)

Показники	1998/99 МР	1999/2000 МР	В середньому за рік за період 2006/07-2010/11 МР	В середньому за рік 2006/07- 2010/11 МР до 1998/1999 МР, %
1. Виробництво соняшникової олії нерафінованої, тис. т (**)	432,8	770,1	2488	5,8 рази
2. Експорт, тис. т	206,0	405,3	2120	10,3 рази
3. Частка експорту, %	47,6	52,6	85,2	179,0

(*) Складено і розраховано за даними Держкомстату та асоціації «Укроліапром»

(**) без урахування олійниць

Масштаби культивування посівів соняшнику в Україні неминуче призводять до порушення сівозмін, спричиняють виснаження ґрунтів і зниження їх родючості. З метою обмеження посівів соняшнику Верховна Рада України прийняла Закон України від 04.06.2009 року № 1443-VI, що робить обов'язковим планування використання земель в межах науково-обґрунтованих та екологічно безпечних сівозмін. На розвиток процесу регулювання сівозмін

направлена також постанова КМУ № 164, відповідно якої посіви соняшника на одному полі не можуть здійснюватися частіше 1 разу на 7 років, а розміри посівів цієї культури мають знизитися до 2,9-3 млн. га. Але заходи передбачені в цих документах не виконуються. Більш того, використовуючи сприятливу світову кон'юнктуру сільгосптоваровиробники нарощують виробництво соняшнику і олії. Якщо в 2009 році площі до збирання соняшнику складали (тис. га) – 4193, то в 2010 році – 4526, в 2001 році – 4707, а в 2012 році – 5200. Впродовж чотирьох років посівні площі під соняшником зросли на 124 %.

Як видно, заходи державного регулювання в цьому аспекті поки що не дають позитивного результату, а виробники соняшнику і олії скоріш за все діють по принципу «Après nous le déluge», «Після нас хоч потоп!» [2].

Питання експортного мита на насіння соняшнику надзвичайно актуальне в зв'язку з можливим входженням України в зону вільної торгівлі з ЄС, який є прихильником скасування експортних податків у міжнародній торгівлі. Зацікавленість Євросоюзу до вітчизняного соняшнику зрозуміла – власне виробництво покриває лише 50 % потреби, а дефіцит становить 15 млн. т на рік [3]. Тому вимога повної відміни мита пов'язана з бажанням направити насіння соняшнику з України в ЄС, що суперечить нашим національним інтересам. Органам державної влади необхідно вжити усіх зусиль, щоб не допустити відміни мита.

Крім соняшнику в Україні в значних масштабах культивуються такі олійні культури як ріпак та соя. Матеріали про виробництво і експорт цих олійних наведено в табл. 2

Таблиця 2

Виробництво та експорт насіння ріпаку і сої в Україні за період 2001-2010 рр. (*)

Показники	Ріпак		Соя	
	Середньорічний рівень за періоди		Середньорічний рівень за періоди	
	2001/2002-2005/2006 МР	2006/2007-2010/2011 МР	2001/2002-2005/2006 МР	2006/2007-2010/2011 МР
1. Валовий збір, тис. т	285	1566,8	613	1030
Площа, з якої зібрано урожай, тис. га	207	908,1	453	745,4
3. Урожайність, ц/га	13,7	17,7	13,5	13,8
4. Експорт, тис. т	187	1503	226	441,2
5. Частка експорту у виробництві, %	65,6	95,9	36,9	42,8

(*) Складено і розраховано за даними Держкомстату

Як видно з даних табл. 2 виробництво сої та ріпаку носить переважно екстенсивний характер. Крім того, фактично в Україні ріпак вирощується для поставок на зовнішній ринок.

З метою обмеження експорту ріпаку та сої і збільшення його переробки на вітчизняних ОЖК Мінекономіки було розроблено законопроект про введення з 1 січня 2012 року експортних мит на олійні:

- соя – 12 %, але не менше 33 євро/т;
- ріпак – 9 %, але не менше 15 євро/т.

Час для впровадження мит було вибрано невдало через зменшення цін на всіх світових ринках, а також в Україні, в результаті чого законопроект не був прийнятий Верховною Радою. Відносно цього законопроекту точаться дискусії в плані того, скільки доходів втратять ті чи інші учасники ринку. При цьому поза увагою залишається питання про втрати держави від безконтрольного вивозу сої та ріпаку. Мита слід вводити і чим раніше, тим краще. Саме так поступають конкуренти України на світовому олійному ринку, члени СОТ Аргентина і Росія, де експортне мито, наприклад на насіння соняшнику становить відповідно, 39 % і 15 %.

Висновки:

1. З метою збереження позицій на світовому ринку, як експортера соняшникової олії, Україні не слід відмовлятися від експортного мита на насіння соняшнику.

2. Для збереження родючості ґрунтів необхідно опрацювати дійовий механізм реалізації Закону України № 1443-VI і знизити посівні площі під соняшником до 2,9-3 млн. га.

3. Вважати за необхідне прийняття Закону України про введення експортних мит на насіння сої та ріпаку.

Література

1. Капшук С. Стан та перспективи Українського олієпрому / С.Капшук // Пропозиція – 2011. - № 6. – С. 52-55.
2. Михайлов Ю. «Après nous le déluge», «Після нас хоч потоп!» / Ю.Михайлов // Пропозиція – 2012. - № 5. – С. 30-32.
3. Мадай А., Татаренко Г. Ассемеляція. / А.Мадай, Г.Татаренко // Бізнес. – 2010. –№ 30 – С. 63-65.

Байда Б.Ф.

викладач

*Природничо-гуманітарний коледж при Закарпатському державному університеті,
м. Львів*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ СПРІЯННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

В умовах ринкової економіки економічна безпека підприємницької діяльності виступає важливою складовою національної безпеки держави, визначаючи при цьому певною мірою рівень зайнятості населення й соціально-економічного розвитку країни, сприяючи також інтенсифікації інноваційної діяльності, удосконаленню ринкових механізмів та конкуренції, наповненню

ринків товарами необхідної кількості та якості, формуванню середнього класу, європейській інтеграції України.

Економічна безпека досягається здійсненням єдиної державної політики, узгодженої, збалансованої, скоординованої системою заходів, адекватних внутрішнім і зовнішнім загрозам. Без вироблення єдиної державної політики забезпечення економічної безпеки неможливо домогтися виходу з кризи, стабілізувати економічну ситуацію в Україні, створити ефективні механізми соціального захисту населення [1].

Основним суб'єктом економічної безпеки є держава. Виступаючи гарантом економічної безпеки своїх громадян, вона може бути і джерелом загроз через затримки з виплати заробітної плати, знецінення грошових заощаджень тощо. Дивлячись, яка шалька терезів переважить – захист від загроз чи їх створення – держава може викликати у своїх громадян повагу або недовіру, створюючи соціальну напругу в суспільстві і підриваючи національну безпеку держави.

Хоча сьогодні певні суперечності породжують конфлікт інтересів окремих громадян та держави й створюють соціальну напругу в суспільстві.

Механізм забезпечення економічної безпеки – система організаційно-економічних і правових заходів для запобігання економічних і соціальних загроз, реалізації можливостей підвищення рівня економічної безпеки [1].

На жаль, недостатньо висока ефективність державної політики щодо формування та розвитку підприємницьких структур й регулюванню підприємницької діяльності, перешкоджаючи зміцненню конкурентоздатності вітчизняних підприємств, підриває основи національної економіки.

Недосконалість механізму забезпечення належний рівень економічної безпеки підприємництва проявляється у недосконалості програмного і нормативно-методичного забезпечення державної політики, недостатній ефективності державного управління усіх рівнів щодо забезпечення економічної безпеки підприємництва, відсутність вітчизняної інфраструктури безпеки бізнесу.

Унаслідок цього знижується результативність підприємницької діяльності: погіршуються показники ефективності фінансово-господарської діяльності та використання ресурсного потенціалу, гальмується інвестиційна активність підприємств, знижується рівень конкурентоздатності більшості вітчизняних підприємств, знижується рівень зайнятості та заробітної плати, зростає частка збиткових підприємств, темпи зниження кількості діючих підприємств перевищують темпи збільшення новостворюваних, значна частина підприємств функціонує в тіньовому та напівтіньовому секторах економіки, зростає кількість кримінальних посягань (дискримінаційних та корупційних дій, рейдерства), в тому числі з боку держави.

Для усунення цих недоліків необхідно розвивати дієвий механізм інституційного, громадського та правового регулювання підприємництва, що забезпечить усунення перешкод розвитку і ризиків для життєдіяльності підприємств різних форм та видів.

Система забезпечення економічної безпеки підприємництва, будучи складовою цілісної системи гарантування національної безпеки держави, формується, виходячи із її цілей та принципів, шляхом створення нормативно-правової бази щодо регулювання відносин у сфері здійснення підприємницької діяльності та її безпеки, визначення органів забезпечення економічної безпеки та основних напрямів й інструментів їх діяльності, вироблення механізмів контролю і нагляду за їх діяльністю.

Система забезпечення економічної безпеки складається з органів законодавчої, виконавчої і судової гілок влади, підприємств, установ, організацій, об'єднань громадян, які діють у межах своїх повноважень, визначених чинним законодавством [1].

Принципи здійснення державного забезпечення економічної безпеки підприємництва покликані створювати політичну й правову базу для оцінки зовнішніх та внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки.

Система економічної безпеки кожного підприємства цілком індивідуальна. Її повнота та дієвість залежать від існуючої в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних та фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним з працівників важливості забезпечення безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Економічна безпека посідає вагоме місце в структурі національної безпеки держави, оскільки вона є базою для будь-яких інших напрямків, проявів та відгалужень безпеки держави.

Кожен суб'єкт системи зміцнення економічної безпеки підприємницької діяльності, будь то держава, регіон, галузь, окреме підприємство чи домогосподарство, розробляють власні механізми та інструменти її досягнення, які можуть носити суперечливий характер, бути чітко продуманими або інтуїтивними, усвідомленими або неусвідомленими. Саме тому виникає необхідність у державному втручанні й створенні умов для ефективної реалізації механізмів гарантування економічної безпеки на будь-якому суб'єктному рівні.

Основною метою державної політики щодо зміцнення економічної безпеки підприємництва є дотримання ринкових механізмів регулювання національної економіки, спрямування суб'єктів підприємництва до вибору найбільш оптимального шляху досягнення своїх цілей з позицій зміцнення економічної безпеки.

Література

1. Економічна політика: Навчальний посібник / Беляєв О. О., Бебело А. С., Діба М. І. – К.: КНЕУ, 2004. – 287 с.
2. Волошин В. І. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.03 / В. І. Волошин / Національний інститут стратегічних досліджень – Львів, 2008. – 22 с.

3. Васильців Т. Г. Напрями зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні / Т. Г. Васильців, О. Ю. Соколова // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.3. – С. 202-206.
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. С. Воротін, В. М. Гець, Е. М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.

Борова І.В.

студентка 6 курсу, спеціальності фінанси і кредит
Харківський національний економічний університет

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Бюджетна політика держави як важлива складова економіки країни, є важливим чинником впливу влади на сферу державних фінансів, ефективного використання бюджетної системи для вирішення економічних і соціальних завдань країни. Узгодження векторів економічного і соціального розвитку суспільства - одне з основних завдань внутрішньої політики держави, яка в значній мірі реалізується в рамках бюджетної політики.

В даний час забезпечення економічного зростання є однією з найважливіших цілей бюджетної політики будь-якої держави, оскільки зростаюча економіка має більшу здатність задовольняти нові потреби і вирішувати соціально-економічні проблеми як всередині країни, так і на міжнародному рівні.

Важливу роль у дослідженні бюджетної політики як суспільно-економічної категорії, визначенні її видів, принципів і методів практичної реалізації відіграли такі вчені як: С.Булгакова, О.Д. Василик [1], В.Г. Дем'янишин, Н.Г. Іванова, Т.М.Ковальова [2], І.О.Луніна, Ц.Г.Огонь, В.М.Опарін, І.Я. Чугунов, С.І.Юрій та інші. Але в сучасній економічній науці у визначенні поняття «бюджетна політика», класифікації елементного складу, теоретичному обґрунтуванні специфіки і напрямів її реалізації немає однозначності, тому багато питань є відкритими та дискусійними.

Поняття "Бюджетна політика" в економічній літературі тлумачиться неоднозначно. В Бюджетному кодексі України замість бюджетної політики сформульовані основні принципи бюджетної системи (ст. 7). Хоча ці поняття взаємопов'язані, але вони не тотожні. Термін "бюджетна політика" характеризується, з одного боку, як сукупність заходів держави щодо використання фінансових ресурсів, а з іншого — як інструмент регулювання економіки регіонів країни. Так, Т.М. Ковальова та С.В. Барулін вважають, що бюджетна політика як організаційно-фінансова категорія «... являє собою систему заходів і дій органів влади в сфері управління бюджетним процесом на основі розвитку бюджетних відносин у складі загальної економічної політики, спрямованої на реалізацію всіх функцій бюджету з метою досягнення певного на даному етапі економічного і соціального ефекту [2, с.91-92]. Подібні

визначення бюджетної політики можна було б продовжувати, але й з наведених можна зробити висновок, що основний зміст бюджетної політики полягає у забезпеченні формування реального державного бюджету на наступний рік на макро- і мікрорівні.

Сучасне економічне середовище характеризується постійними негативними ситуаціями, непередбаченими подіями, які дестабілюють розвиток світової фінансової системи. За зазначених умов бюджетна політика держави є одним з економічних регуляторів її економічного стану.

Визначення концептуальних засад бюджетної політики як складової соціально-економічного розвитку повинно реалізується через визначений комплекс заходів держави в галузі управління бюджетним процесом і спрямований на раціональну та ефективну мобілізацію, розподіл і використання фінансових ресурсів та сукупність заходів діяльності регіональної влади що враховує інтереси всіх учасників бюджетних відносин: держави, органів місцевого самоврядування, населення, суб'єктів господарювання, з метою забезпечення фінансової стабільності держави.

Основними цілями бюджетної політики на 2011-2013 роки є забезпечення збалансованості бюджету, сформованого на основі реалістичного макроекономічного прогнозу та спрямованого на подолання кризових явищ [3].

Практична реалізація бюджетної політики полягає у сукупності заходів довгострокового (стратегічного) та короткострокового (тактичного) характеру, які здійснює держава через бюджетну систему. Задля їх впровадження в життя можна запропонувати наступні кроки:

- 1) Забезпечення бездефіцитності поточного бюджету.
- 2) Оптимізація у Законі про Державний бюджет України на 2013 рік видатків та джерел формування спеціального фонду, що мають здійснюватися поетапно з урахуванням виробничих можливостей економіки.
- 3) Внесення додаткових змін до Бюджетного кодексу України, з врахуванням досвіду дії нинішнього Податкового кодексу.
- 4) Упорядкування структури головних розпорядників бюджетних коштів та оптимізація кількості бюджетних програм.
- 5) Посилення державного контролю за пріоритетним спрямуванням державних інвестиційних ресурсів на реалізацію соціальних та інфраструктурних проектів у регіонах та недопущення неефективного використання бюджетних коштів
- 6) Забезпечення позитивного впливу бюджетної системи на розвиток економіки шляхом оптимізації структури й розмірів бюджету з урахуванням структурних особливостей суспільного виробництва та його наявних потужностей.

Отже бюджетна політика є складовою економічної політики держави та фінансової політики. Розвиток суспільно - економічних відносин в Україні підтверджує необхідність якомога скорішого вирішення проблеми фінансової стабілізації. З огляду на це, активний вплив бюджетної політики на фінансові зв'язки і потоки між різними секторами економіки виступає необхідною

умовою для забезпечення стабільних та високих темпів економічного зростання.

Література

1. Василик О.Д. Теорія фінансів. Підручник. К., НІОС, 2003, с. 143
2. Ковальов В. В. Фінанси / В. В. Ковальов. – М.: Проспект, 2006. – 640 с.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки.
4. ПРОГРАММА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ УКРАИНЫ НА 2010-2014 гг. Комитет по экономическим реформам при Президенте Украины. Версия для обсуждения 21 мая 2010 г.
5. Закон України «Про Державний бюджет на 2012 рік» (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 4647-VI від 12.04.2012).
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Брацун А.О.

асистент,

Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ УКРАЇНИ

Ширина та глибина процесів, що охопили національні економічні структури практично всіх країн світу, дають підстави вважати економічну глобалізацію однією з закономірностей світового розвитку.

В період глобалізації та активного росту ринкових відносин, торгівля стає однією з важливіших галузей економіки, яка належить до найбільш прогресивних видів діяльності. Початок ХХІ століття ознаменувався подальшим розвитком й інтернаціоналізацією торговельної галузі. В торговельному секторі, як і в інших галузях економіки, з'явилися ознаки глобалізації. Зникнення торгових бар'єрів, пошук ресурсів в світовому масштабі та поява нових ринків – всі ці ознаки глобалізації мають значний вплив на торговельний простір. Основною тенденцією в розвитку міжнародного ринку роздрібної торгівлі стало розширення сфери впливу міжнародних торгових операторів на всю систему світової торгівлі.

Останніми роками з'явилися публікації присвячені різним аспектам вивчення глобалізаційних процесів в світовій роздрібній торгівлі. Проблеми функціонування роздрібних торговельних мереж в сучасних економічних умовах достатньо широко відображені в наукових працях таких дослідників як: Антонюк Л.Л., Апопій В.В., Белорус О.Г., Бланк І.О., Голошубова Н.О., Корольков І.І., Леві М., Лігоненко Л.О., Мазараки А.А., Сорока І.В., Хасис Л.А. та інші.

Однак питання визначення тенденцій подальшого розвитку роздрібних торговельних мереж України в умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці залишаються малодослідженими.

Роздрібна торгівля відіграє важливу роль в економіці держави, оскільки вона є надійним індикатором ефективності економіки в цілому. Глобалізація та інтеграція торгівлі потребують від вітчизняних науковців дослідження світових тенденцій та визначення перспективних напрямлень розвитку української роздрібно торгівлі. Тому вивчення впливу глобалізаційних процесів на стан та подальший розвиток роздрібно торгівлі сьогодні набуває особливої актуальності.

Міжнародний ритейл, функціонуючий у формі міжнародних торговельних мереж, в останні десятиріччя все більше нарощує свою присутність на закордонних ринках. Причиною участі роздрібних компаній в діяльності зовнішнього ринку є фактори, що спонукають роздрібних торговців розглядати участь в діяльності світового ринку як стратегію розвитку. До факторів, що сприяють експансії міжнародних роздрібних компаній можна віднести наступні:

- спад роздрібних продажів на внутрішніх ринках, що пояснюється насиченістю, зниженням доходів населення, зміною моделей поведінки споживачів;
- стримуюче ріст регулювання;
- можливість збільшення прибутковості;
- накопичений в компанії досвід, фінансова стабільність, компетентність в процесі обробки та передачі інформації. Представники ринку розвинутих країн можуть запропонувати конкурентні переваги у вигляді відомих міжнародних брендів, унікальних форматів, більш високого рівня обслуговування, більш ефективних ланцюгів поставок, що дасть можливість реалізовувати товари за нижчими цінами;
- переміщення попиту та ресурсів (фінансових, технологічних, ноу-хау тощо) за межі тих країн, де вони починали свою діяльність дозволить забезпечити міжнародним роздрібним підприємствам стійкість та значні конкурентні переваги в умовах зростаючого попиту;
- можливість залучення нових споживачів за рахунок створення нового попиту на ринках, що розвиваються, шляхом оновлення асортименту товарів у поєднанні з оптимізацією роздрібних та оптових цін;
- існування ринків, що знаходяться на стадії формування, де відсутні сучасні методи роздрібно торгівлі, сучасні виробничо-збутові ланцюги, управління та мерчандайзинг, недостатньо фінансових ресурсів.

Всі перелічені фактори існують в тісному взаємозв'язку і повинні розглядатися з точки зору впливу часу і обставин, що змінюються, на мотивацію міжнародних ритейлерів і їх відношення до участі в діяльності зовнішнього ринку.

Україна має свої особливості, щодо подальшого розвитку роздрібно торгівлі в умовах глобалізації та взаємовідносин з міжнародним ритейлом.

Однією з характерних особливостей сучасного стану українського ритейлу є домінування на ринку вітчизняних торговельних мереж і відносно незначна присутність іноземних операторів.

Розвиток та збільшення місцевих роздрібних мереж вигідно для українських виробничих підприємств. Це збільшення обсягів виробництва товарів та послуг, зростання прибутку, поява нових збутових систем, поява нових робочих місць. Державі необхідно усвідомити вигідність створення власної сильної роздрібно торгівлі в Україні та створити сприятливі умови для розвитку національних, регіональних та локальних роздрібних торговельних мереж.

Література

1. Лігоненко Л. О. Роздрібна торгівля України в дзеркалі світових тенденцій розвитку галузі / Л. О. Лігоненко // Вісник Київ. нац. торг. – екон. ун-ту. – 2005. – №6. – С. 12 – 22.
2. Хоботова С.Н. Глобализация розничной торговли и ее воздействие на экономику принимающих стран//Проблемы современной экономики, № 4 (28), 2008. – С.140-144.

Быковская Н.В., к.э.н., доцент,
Нагибина М.Н., соискатель кафедры коммерции
ФГБОУ ВПО РГАЗУ г. Балашиха, Россия

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК СПОСОБ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Почти 97% продовольствия, потребляемого населением Земли, производится в сельском хозяйстве. И именно производительность этой экономической отрасли является гарантом продовольственной безопасности страны. И хотя в последние годы наблюдаются некоторые положительные изменения в сельском хозяйстве, все же последствия реформирования 90-х годов еще не преодолены. Все еще очень низким остается уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации собственной продукции. А недостаток финансовых ресурсов и низкий уровень инвестирования в отрасль не позволяет модернизировать производство, что естественно отрицательно сказывается на его конкурентоспособности.

Но, несмотря на кризис, охвативший агропромышленный комплекс нашей страны, он все-таки остается одним из важнейших секторов национальной экономики. В связи с нестабильной экономической ситуацией в нашей стране и в мире в целом, хозяйствующие субъекты не могут строить долгосрочные планы по своему развитию. Для обеспечения роста устойчивого хозяйствования необходимо искать стратегический подход к управлению сельскохозяйственными предприятиями. Под воздействием жесткой конкуренции в период становления рыночных отношений и совершенствования экономических отношений, происходит диверсификация сельскохозяйственных предприятий.

Понятие «диверсификация» берет свое начало в латинском языке: *diversus* и *facere*, что означает соответственно - разный и делать. Если дать определение диверсификации как экономического термина, получится примерно

следующее: это маркетинговый ход предприятия, направленный на снижение финансового риска и, соответственно, получение максимальной прибыли. Для того чтобы повысить покупательский спрос на продукцию предприятие разрабатывает измененные виды производимой продукции, расширяет свой ассортимент и осваивает новые производственные мощности. Следует понимать, что диверсификация производства является частью социально-экономических отношений, когда производство приспосабливается к условиям внешней и внутренней среды. Можно также сказать, что диверсификация - это одна из стратегических альтернатив роста и развития предприятия в условиях рыночных отношений.

Впервые вопрос о диверсификации производства встал в 50-х г.г. прошлого столетия. Именно тогда поднялся вопрос о том, что внутренние возможности роста эффективности оказались исчерпанными и для того, чтобы предприятия не оказывались обанкротившимися, приходилось искать новые управленческие решения, которые позволили бы выйти на новый экономический уровень. Таким решением стала диверсификация, которая получила популярность во всем мире. Впервые о диверсификации заговорили японский ученый Е.Есинора и американец М.Горт. Тема диверсификации производства остается весьма актуальной, и привлекает большое внимание управленцев.

Необходимо понимать, что курс на диверсификацию производства должен начинаться с оценки финансового состояния предприятия.

Под финансовым состоянием предприятия понимается его способность к финансированию собственной деятельности и характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия. Оценка финансового состояния предприятия это способ, позволяющий раскрыть динамику развития хозяйствующего субъекта.

Оценка финансового состояния предприятия проводится в ряде следующих случаев:

1. Если намечается реорганизация, реструктуризация или ликвидация хозяйствующего субъекта.
2. С целью переоценки финансовых активов предприятия.
3. В случае страхования имущества компании.
4. При процедуре банкротства.

Когда решение о начале диверсификации предприятия принято, то при разработке стратегии диверсификации целесообразно рассматривать несколько критериев. Одним из таких критериев являются затраты на вхождение предприятия в новую отрасль. Такие затраты не должны превышать потенциальной прибыли от работы в данной отрасли. Также необходимо оценить привлекательность новой отрасли на рынке товаров и услуг.

Советская экономика была четко ориентирована на специализацию производства, но в сложившихся на современном экономическом этапе условиях, предприятия вынуждены искать наиболее выгодные сферы применения своего потенциала. К тому же, диверсификация производства стала

своеобразным инструментом перелива капитала между отраслями производства.

В научной литературе внимание уделяется трем основным типам диверсификации.

- Горизонтальная диверсификация производства, которая характеризуется расширением ассортимента выпускаемой продукции за счет производства новых видов, представляющих интерес для своего круга клиентов.
- Вертикальная диверсификация производства характеризуется поглощением поставщиков и потребителей. Отличительной чертой данного вида является контроль над всей цепочкой производства продукции и ориентирован на выпуск более качественной продукции.
- Конгломератная диверсификация производства характеризуется расширением ассортимента выпускаемой продукции за счет производства совершенно новой, не связанной с традиционной деятельностью предприятия продукции. Таким образом, этот вид диверсификации ориентирован на привлечение нового круга клиентов, а соответственно на быстрый рост и получение максимальной прибыли.

Диверсификация сельскохозяйственных предприятий подразумевает переработку собственной произведенной продукции, а также использование ее в качестве сырья для своих нужд.

Диверсификация производства связана с изменениями в использовании трудовых ресурсов и производительности труда, в обеспеченности сельского хозяйства основными и оборотными фондами и техникой, в уровне механизации и интенсивности производства. В условиях диверсификации в сельскохозяйственных предприятиях возрастает доходность труда и его оплата, снижается уровень сезонности использования трудовых ресурсов, а также социальная инфраструктура села развивается более высокими темпами.

Расширение сферы деятельности сельскохозяйственного производства приводит к изменению структуры трудовых ресурсов. Имеют место и повышение технического кругозора, навыков и теоретических знаний сельских работников, появляются новые виды профессий, что является немаловажным в современных экономических условиях и при низком уровне жизни на селе.

Подводя итог вышесказанному, можно определить основные положительные моменты диверсификации – она позволяет предприятию приспосабливаться к изменчивым влияниям рынка и повысить конкурентоспособность предприятия за счет расширения ассортимента продукции. Однако для проведения диверсификации производства в больших масштабах необходимо наличие квалифицированного персонала и инвестиции в развитие новых сфер производства.

В России диверсификации сельскохозяйственных производств уделяется особое внимание, поскольку эта стратегия позволяет повысить конкурентоспособность предприятий и получить возможность выхода на новые рынки. Таким образом, государственная поддержка сельскохозяйственным предприятиям должна содержать моменты, направленные на создание условий

для диверсификации производств и улучшения эффективности их деятельности.

Литература

1. Булатова А. С., Экономика / Под ред. Булатова А. С. – М.: Экономистъ, 2005.
2. Валеев А.Р. Диверсификация промышленного производства в России: тенденции и перспективы // Экономический вестник РТ. – 2009. – №1 – С.14-17.
3. Григорьев С.А. Финансовые исследования стратегии диверсификации на развитых и растущих рынках капитала // Журнал «Корпоративные финансы». – №1. – 2007. – С.111-144.
4. Немченко Г. Диверсификация производства: цели и направления деятельности / Г.Немченко, С.Донецкая, К.Дьяконов // Проблемы теории и практики управления. – 2008. - № 1. – С. 107-113.

Чабанюк О.В.

к.э.н., доцент

Российская международная академия туризма, г. Воскресенск, Россия

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Суть глобализации – открытость границ для торговых и финансовых потоков, которые создают плодотворную конкуренцию, не ограниченную протекционистскими рамками в условиях глобального разделения труда. На макроэкономическом уровне менеджмент должен учитывать глобальные процессы, связанные со становлением мировой экономической системой и обострением противоречий с окружающей средой, с интересами настоящего и будущего поколений.

Все более признанным становится приоритет общественных интересов над индивидуальными, удовлетворение потребностей без ущерба для интересов окружающих. Поэтому в управлении предприятием главным становится стратегия, являющаяся не только инструментом обоснования, выработки и реализации долгосрочных целей и задач производственного, научно-технического, экономического, организационного и социального характера, не только фактором, регулирующим деятельность организации по достижению намеченных целей, но одновременно и средством связи предприятия с внешней средой [1].

Одним из важнейших факторов, влияющих на российскую деловую среду можно назвать глобализацию экономических процессов. Поскольку конкуренция усиливается, в том числе со стороны зарубежных компаний, то российские менеджеры должны строить свою конкурентную борьбу на таком же уровне, как и их соперники. Иначе российские компании не выдержат напора современных методов и средств конкуренции со стороны зарубежных компаний, отстанут от них и создадут им условия для завоевания российского рынка.

Основой новой теории менеджмента являются способности организации или организационные способности. Они необходимы для трансформации бизнеса, т.е. для перестройки всей системы производства с целью приобретения конкурентных преимуществ над другими компаниями. Различают следующие *основные виды организационных способностей*.

1. Абсорбционные способности, которые всегда присутствуют в той или иной форме.

2. Многофункциональные способности (стратегическое видение и планирование). Способности анализа рынка, оценки позиции конкурентов и проведение управленческого обследования ведут к разработке стратегии, которая охватывает все стороны и аспекты деятельности предприятия.

3. Трансформационные способности, которые включают работников с определенными компетенциями в общую деятельность.

Развитие способностей организации заключается в обучении работников, повышении их уровня компетенции. Другим условием развития способностей является экспертиза. Эксперты обладают не только большими знаниями и опытом, но и творческими способностями. Им легче найти нестандартное решение по их профилю [2].

Все модели системного подхода к решению проблемы основываются на том, что необходимо идентифицировать и объяснить проблему, чтобы накопить информацию и идеи. Затем наступает фаза более узконаправленного обдумывания для анализа собранных данных и определения направления дальнейших действий. Каждая из культур требует своего количества времени на различных стадиях решения проблем [3].

В большинстве моделей акценты сделаны на следующих ключевых этапах:

1) анализ проблемы для определения реальности существования проблемы и причин ее возникновения, для оценивания важности;

2) постановка цели и определение критериев успеха;

3) накопление информации, затем можно будет выбрать варианты и оценить их сравнительную полезность;

4) принятие решения в пользу наилучшего направления в деятельности;

5) реализация, осуществление;

6) рассмотрение достигнутых успехов, замечаний на будущее.

Технология мозгового штурма была разработана Алексом Осборном (AlexOsborn) еще в 1950-х гг. с целью стимулировать творческие начинания в генерировании идей. Обсуждение не производится до того момента, пока не приступят к этапу оценки этих идей. Технология «рыбий скелет» была разработана Ишикавой (Ishikawa). Эта методика помогает в понимании связи причин и результата. Диаграммы Парето и гистограммы используются для отображения числовой информации о возможных причинах возникновения проблемы – принцип 80/20 (не работа, важность которой составляет для организации 80%, требует 20% усилий руководства; а работа, важность которой не превышает 20% , но требует 80% усилий).

Методики, упомянутые выше, более эффективно работают в команде, особенно в тех случаях, где требуется творческое мышление.

Влияние глобализации вызвало необходимость поиска новых подходов к управлению компаниями различного направления деятельности, в различных отраслях народного хозяйства.

Современный мировой менеджмент по своей сути инновационен: предприятие либо постоянно осуществляет различного рода нововведения и выживает, процветает, эффективно функционирует, а возможно достигает и экономического лидерства, либо теряет конкурентоспособность и быстро уходит с рынка. Проблемы есть, но они решаемы.

Для отечественных предприятий инновационная деятельность – способ адаптации (приспособления) к новым условиям хозяйствования. Для многих предприятий – это единственная возможность выжить в конкурентной борьбе, один из реальных путей выхода из кризиса. Инновационные процессы требуют не только значительных инвестиций, но и новых управленческих подходов.

С вхождением России в ВТО отраслевые организации заинтересованы в подготовке менеджеров, в формировании и реализации гибких образовательных программ с учетом мирового и национального опыта в области менеджмент-образования и экономики, науки и техники.

Литература

1. Айказян А., Нисевич Е. «В поисках совершенства управления». Вопросы экономики. 2007, №2 - С. 10-15.
2. Андреев С.В. Кадровый потенциал: сохранение, использование, развитие. Автореферат. М.: 2007. – 44 с.
3. Дафт Р.Л. Менеджмент, СПб., 2002. Ч. V, VI.

Черкасов М.Н.

к.э.н., доцент

*«МАТИ - Российский государственный технологический университет
им. К.Э.Циолковского», Россия, г. Москва*

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПОРОГЕ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Одним из главных условий формирования конкурентоспособной стратегической перспективы развития российских предприятий в условиях разветвления и протекания кризисных явлений является, прежде всего, их инновационная активность. На пороге глобального экономического кризиса наблюдается спад производства, замедление инновационных процессов [3]. Однако неустойчивость рынка - это не повод отказываться от реализации инновационной стратегии. В период кризиса предприятия должны скрупулезно исследовать окружающую их действительность, провести оценку негативных факторов, обозначить свои сильные стороны, выявить потенциальные возможности и использовать их для создания инновационного потенциала.

Предприятия, успешно функционирующие в докризисных условиях, способны превратить кризис в реальную движущую силу, освободившись от слабостей и развивая сильные стороны, к числу которых относятся инновации. Именно поэтому в условиях раскручивания спирали глобального экономического кризиса и как следствие обострения внутренних кризисных явлений в стране и на самих предприятиях актуальными и востребованными являются исследования, позволяющие установить состояние, перспективы, проблемы формирования инновационного потенциала хозяйствующих субъектов.

В последние годы российские ученые, практикующие экономисты и аналитики в различных странах мира проявляют все больший интерес к изучению содержания инновационного потенциала, его структуры, а также к измерению отдельных его составляющих. Однако недостаточно изученными остаются экономический и организационный аспекты управления инновационным потенциалом предприятий; отсутствует четкая концепция роли инноваций как одного из ресурсов экономического развития; должным образом не разработан научно-методический инструментарий оценки эффективности использования инновационного потенциала.

Анализ работ отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления инновационным потенциалом позволяет сделать вывод, что различные аспекты исследуемой проблемы в той или иной мере освещаются в экономической литературе, однако единого мнения относительно определения сущности данной экономической категории на сегодня не существует. Определенная согласованность просматривается только в обозначении составных элементов инновационного потенциала – это интеллектуальные (патенты, лицензии т.п.); материальные (технологическое и лабораторное оборудование); финансовые (собственный, заемный капитал и т.д.); трудовые; инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР, технико-технологические подразделения и т.п.) составляющие. Большинство авторов при рассмотрении вопросов, связанных с управлением инновационным потенциалом, имеют в виду, прежде всего, его оценку [1,4]. Такой подход, по мнению автора, является весьма ограниченным, поскольку рассматривает лишь один из элементов системы управления инновационным потенциалом. Поэтому особую актуальность приобретает формирование именно комплексного подхода к управлению инновационным потенциалом, который бы включал не только оценку, но и его формирование, использование, распределение.

Предприятия, инвестирующие в новые разработки и технологии, оперируют, прежде всего, собственными средствами, объемы которых недостаточны. При этом возможности использовать для этого привлеченные ресурсы, особенно в контексте нарастания всеобъемлющего финансово-экономического кризиса и перераспределения сфер хозяйствования, а также рычагов влияния в мировой экономике, ограничены из-за высокой стоимости кредитных ресурсов, неразвитости рынка венчурного инвестирования, низкого уровня государственной поддержки и т.д. [2]. Таким образом, можно констатировать тот факт, что формирование инновационного потенциала российских предприятий сдерживается такими факторами, как: недостаточный

уровень финансирования; недостаточность информации о рынках сбыта; высокие кредитные ставки; несовершенство законодательной базы в сфере инноваций, налоговой системы и льготного режима; миграция специалистов высокого уровня, ученых.

С учетом вышеизложенного, хотелось бы отметить, что при формировании инновационного потенциала предприятия, когда наметились первые признаки турбулентности внешнего окружения и непостоянства окружающей среды, обязательными являются процессы планирования и оптимизации набора ресурсов, возможностей для их эффективного использования в краткосрочном и долгосрочном периодах. Процесс формирования инновационного потенциала предприятия должен предусматривать структуризацию и идентификацию элементов, из которых он складывается; определение обоснованных пропорций и связей между составляющими системы с целью обеспечения стабильной инновационной деятельности и инновационного развития предприятия [2]. Обобщая можно отметить, что формирование инновационного потенциала предприятия - достаточно сложный и трудоемкий процесс, который предусматривает исследование всех составляющих системы в их взаимосвязи и динамике. Невозможно однозначно установить ключевые правила формирования эффективного инновационного потенциала и процедуры его оптимизации, поскольку современный рынок и его предпринимательские субъекты весьма разнообразны и многогранны. Особенно усложняется данный процесс в условиях глобального финансово-экономического кризиса.

Неотъемлемой частью инновационного потенциала, приобретающего неустойчивые и переменчивые характеристики на пороге глобального экономического кризиса, является его оценка, которая состоит из следующих этапов: описание проблемы развития предприятия; постановка задач по программе решения проблемы; описание системной модели деятельности предприятия; оценка ресурсного потенциала в соответствии с поставленными задачами; анализ организационного потенциала и технико-организационного уровня производства; интегральная оценка потенциала предприятия, его готовность решать поставленные задачи; формулировка общих выводов по результатам анализа; определение основных направлений проекта подготовки предприятия для накопления обозначенного уровня инновационного потенциала, составление заданий на разработку проекта.

Подводя итог можно сделать следующие выводы. В современных условиях хозяйствования предприятиям необходимо разработать такой комплекс приемов и методов управления инновационным потенциалом, который бы соответствовал особенностям их инновационной деятельности, специфике сложившейся в стране рыночной ситуации и мировым тенденциям инновационного развития.

Литература

1. Анисимов Ю.П., Куксова И.В. Система формирования и использования инновационного потенциала промышленных предприятий // Насосы. Турбины.

- Системы. - 2012. - № 1. - С. 16-25.
2. Лукашов И.С. Факторы формирования инновационного потенциала предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. - 2012. - № 151. - С. 118-121.
 3. Подгорная А.И. Конкурентоспособность российских предприятий в условиях глобализации экономики и мирового финансового кризиса / Актуальные проблемы экономики и права. - 2011. - № 3. - С. 116-120.
 4. Шийко Д.С. Развитие инноваций и инновационной стратегии управления предприятием, организацией и хозяйственными образованиями в промышленности // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2011. - № 2. - С. 133-136.

Диха М.В.

кандидат економічних наук, доцент
Хмельницький національний університет

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ФОРМА ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ

Реалізація масштабних модернізаційних проєктів у різних секторах економіки потребує значних інвестиційних ресурсів, яких держава самостійно не здатна забезпечити. Тому особливої актуальності сьогодні набуває об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектора як інституційний інструмент оновлення суспільного виробництва, модернізації технічно відсталої та зношеної інфраструктури (зокрема, автомобільних та залізничних доріг, систем централізованого тепло-, водопостачання та водовідведення), які потребують значних фінансових вкладень та застосування новітніх технологій.

Одним із ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем є державно-приватне партнерство (ДПП). Висока ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу. За останні роки питання запровадження інституту державно-приватного партнерства стало одним із головних пріоритетів урядових стратегічних програм розвитку, індикатором успішної взаємодії бізнесу та структур державної влади, альтернативним способом відновлення та модернізації національної економіки.

Широке запровадження ДПП передбачено Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [2]. Розвиток ДПП для залучення інвестицій визначено одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [1] та Національних проєктів.

Після прийняття закону про ДПП органи влади регіонального та місцевого рівня також активізували роботу щодо формування організаційних засад розвитку ДПП: розробляються та приймаються місцеві програми розвитку ДПП, формуються бази інвестиційних проєктів. Певну роботу щодо інформаційно-методичної підтримки ДПП в Україні проводять громадські організації у взаємодії з органами влади та за фінансової і організаційної

підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). Зокрема, вони організують навчально-методичні семінари, розповсюджують інформаційно-аналітичні та методичні матеріали щодо підготовки проектів ДПП тощо.

За даними Світового банку щодо проектів ДПП у сфері інфраструктури в Україні протягом 1992–2011 років було реалізовано 25 проектів, в які інвестовано 12 млн. дол. США, з них: близько 11,5 млн. дол. США – у сфері телекомунікацій (табл. 1).

Таблиця 1

Проекти ДПП в Україні в 1992–2011 роках

Сфера реалізації проекту	Кількість проектів, одиниць	Обсяг інвестицій, млн. дол. США
Енергетика	12	225
Телекомунікації	10	11416
Транспорт	1	130
Водопостачання та каналізація	2	202
Всього	25	11973

Джерело: за даними [5].

До складу проектів ДПП, згідно методології Світового банку, включено проекти, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому, проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера в його реалізації становить не менше 25%, а в проекті продажу активів – хоча б 5% акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно якого, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, відносно яких прийнято рішення про приватизацію. Таким чином, наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку ДПП в Україні. Між тим, офіційна систематизована інформація щодо ДПП в Україні відсутня. Загалом слід констатувати, що практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні.

Найпоширенішою формою ДПП є концесійні договори. Створена в Україні законодавча база в цілому забезпечує регламентування та регулювання концесійної діяльності. За оцінками європейських експертів, Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» є одним з найкращих в Європі у цій сфері. Проте, на сьогодні в Україні немає жодного діючого концесійного договору в сфері автомобільних шляхів. Оформлені договори концесії на будівництво автомобільних доріг: Львів–Краковець [4] та Львів–Броди [3] внаслідок фактичного невиконання умов концесійних договорів в судовому порядку були розірвані. Невідповідність умов концесійного договору умовам національного законодавства внаслідок змін у національному законодавстві про концесії та невиконання умов договору концесії стали причиною розірвання договору концесії Львів–Краковець; неспроможність приватного партнера виконати свої концесійні зобов'язання – причиною розірвання договору концесії Львів–Броди.

При доволі значних потенційних можливостях для запровадження концесійних проектів ДПП у сфері автомобільних доріг інвестиційні пропозиції

щодо будівництва автошляхів, які розміщено на офіційному сайті Укравтодору, скоріше виконують функцію інформації про наміри. Тендерний конкурс за розробленими проектами не оголошено через непогодження з боку Міністерства інфраструктури України з аргументацією, що держава не може гарантувати необхідне завантаження концесійних автошляхів для покриття платою за проїзд вартості будівництва та/або експлуатації автомобільної дороги, а це призводить до ризиків для Державного бюджету. Інші моделі відшкодування повної чи часткової вартості концесіонеру не опрацьовуються.

Аналізуючи сфери застосування публічно-приватного партнерства в окремих країнах зазначимо, що у процесі відбору та підготовки проектів публічно-приватного партнерства органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною. Зокрема: Великобританія зосередила проекти ДПП на об'єктах інфраструктури у сфері освіти та охорони здоров'я, на оборонних об'єктах і в сфері автомобільних доріг; Канада значну кількість проектів ДПП виконує в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта; Австралія в якості пріоритетних напрямків для ДПП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст; Нідерланди застосовують механізм ДПП в громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст; США переважно виконують проекти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів. Існує значний досвід реалізації проектів ДПП у сферах водопостачання та водовідведення, управління твердими побутовими відходами, екотуризму та рекреаційній галузі.

Таким чином, враховуючи світовий досвід і фінансові можливості держави, в Україні для забезпечення ефективного запровадження механізму ДПП доцільно зосередитись на реалізації проектів ДПП в кількох ключових сферах виключно на договірних засадах.

Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови забезпечення балансу інтересів держави і приватного інвестора. Правова форма здійснення ДПП повинна забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів в державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань; держава має, зі свого боку, гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 2 лютого 2011 р. № 389. [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-p>

2. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Комітет з економічних реформ при Президентіві України. Версія для обговорення, 2 червня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/files/O/9/programa_reform.pdf.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про надання ВАТ «Виробничо-наукова компанія «Розточя СТ» концесії на будівництво та експлуатацію автомагістралі «Львів–Броди» від 16.11.2002 р. № 658-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/658-2002-p>
4. Указ Президента України «Про концесію на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів–Краковець» від 4 липня 1998 р. № 739/98. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739/98>
5. Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=97

Гальчук А.А.

студент 2 курсу магістратури, спеціальність економічна теорія
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГУ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день одною з головних перешкод ефективного функціонування фондового ринку в Україні є недостатній рівень ліквідності на торговельних площадках та надзвичайно мала кількість пересічних інвесторів. В контексті даної проблеми можна виділити три основні чинники даного положення: недовіра до економіко - політичного становища в державі, нерозуміння принципу функціонування та способу використання фондових процесів, прихильність до класичного банківського способу збереження активів. Тому сьогодні потребує вирішення низька питань стосовно того як переконати населення у раціональності використання фондових механізмів для збереження та примноження своїх статків. Для вирішення останніх двох проблем сьогодення фондова інституція потребує систему інформативного забезпечення потенційних пересічних інвесторів, які б могли вникнути в суть і зрозуміти способи використання фондового ринку. Для цієї мети найбільш підходить Інтернет маркетинг, адже сучасна мультимедійна та видавнича маркетингова система стає все більш дорогою та менш ефективною. Крім того ми зможемо сфокусуватись на цільовій аудиторії та будемо впевненні в регулярному використанні нею комп'ютерних технологій, які вкрай необхідні сучасному потенційному інвестору.

Дослідженням маркетингу в мережі Інтернет займаються Ф. Котлер, Б.Халлиган, В.Холмогоров та інші.

Інтернет маркетинг - це діяльність, сукупність інститутів і процесів, що забезпечують створення, інформування, доставку та обмін пропозицій, що

мають цінність для споживачів, клієнтів, партнерів і суспільства в цілому через мережу Інтернет [1]. Інтернет маркетинг включає традиційні елементи реалізовані за допомогою мережі Інтернет у дистанційному режимі, і тому пропонує прискорення та здешевлення всіх маркетингових процесів.

Використовуючи Інтернет маркетинг для нашої первинної цілі, а саме підвищення ліквідності шляхом збільшення кількості пересічних інвесторів ми зможемо ефективно проводити первинні та вторинні маркетингові дослідження, що в майбутньому зможе скорегувати та покращити маркетингову діяльність у даному руслі.

Необхідно також виділити Інтернет рекламу, як особливий та найбільш цікавий для нас інструмент в процесі заохочення потенційних інвесторів. Інтернет реклама має три формати(графічний, текстовий, інтерактивний) та дворівневий характер. Перший рівень це зовнішня реклама, що видається у пошукових системах та каталогах;на другому – внутрішня реклама, що розміщується на сайті підприємстві [2].

Інтернет реклама розміщується трьома способами: в спеціальних розділах для реклами у великих служб Інтернету; розміщення реклами у відео серверах; на дошках оголошень на популярних сторінках.

За способами викладення предмета реклами вирізняють такі як:розсилка в e-mail, у нашому випадку ставиться задача зацікавити потенційного інвестора і отримати його згоду на системне листування для освоєння та поглиблення його основних знань про способи ефективного використання фондового ринку України; контекстна реклама – це текстова реклама, яка показується користувачеві відповідно до введених їм ключових слів, у даному випадку використовувати направлення інформаційних потоків коли користувач цікавиться як ефективно вкладати заощадження; банерна реклама – реклама веб-сайту, яка розміщуються на тематичних сайтах, у банерних мережах, списках розсилання, даний інструмент можна використати на фінансових та інформативних сайтах та блогах з посиланням на основні положення, які регламентують функціонування інституту фондового ринку та його учасників.

Література

1. <http://www.marketingpower.com/Pages/default.aspx>
2. Брайан Халліган, Дхармеш Шах «Маркетинг в Інтернеті: як привлечь клієнтів с помощью Google, социальных сетей и блогов» — М.: «Диалектика», 2010. - 256 с.

Гололобова О.М.

асистент

НТУ «Харківський Політехнічний Інститут», м. Харків

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

На сьогоднішній момент енергоємність виробництва в Україні набагато вища за показники розвинених країн, тому здійснення великих об'ємів імпорту

енергоресурсів є дуже небезпечним фактором для української економіки. В таких умовах найбільш актуальним та ефективним напрямком подолання дефіциту паливно-енергетичних ресурсів та підвищення ефективності роботи підприємств галузі та економіки в цілому становить енергозбереження. В країні проголошено проведення політики енергозбереження, але далеко не всі механізми та фактори її реалізації знаходять своє відображення в існуючому законодавчо-нормативному забезпеченні, що відповідно позначається на реалізації процесів енергозбереження.

Метою дослідження є на основі проведення аналізу напрямків реалізації державної політики енергозбереження, що практикувалися в країнах ЄС, відібрати найбільш доцільні для адаптації до національних умов України.

Фактор енергозбереження є одним із визначальних для енергетичної стратегії України. Енерговитрати залишаються критично значними в собівартості українських товарів, що є однією з причин їх низької конкурентоспроможності й суттєвим бар'єром на шляху ефективної інтеграції української економіки до світової системи господарювання. Сучасний стан енергоспоживання в Україні та необхідність проведення активної політики енергозбереження, альтернативи якій просто немає, підтверджується значною кількістю праць провідних вітчизняних вчених, таких як Головатюк П. Н. [2], Долінський А. А.[3], Карп І. Н.[4].

Енергоекономічні показники в Україні набагато гірші за показники розвинених країн. Так, енергоємність ВВП в Україні в три-п'ять разів вищий у порівнянні з розвиненими країнами, що об'єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва та підвищення добробуту українського суспільства і важким тягарем лягає на економіку, стаючи ще більш небезпечним в умовах її зовнішньої енергетичної залежності. Внаслідок впливу сукупності таких факторів складова витрат на енергоресурси в структурі ціни промислової продукції лише протягом останніх років зросла в межах 6,2-18,9%, а рентабельність, навпаки, зменшилася [1].

На мій погляд, велике значення в розвитку національної політики енергозбереження повинен мати приклад найбільш розвинутих іноземних держав. З початку 70-х років ХХ століття, коли внаслідок нафтової кризи ціни на нафту зросли в 4 рази, країни Європейського Союзу розпочали активну енергозберігаючу політику. Вже протягом 80-х років завдяки реалізації програм підвищення ефективності використання енергоресурсів у промисловості, посиленні жорсткості вимог до енергоефективності в будівництві, підвищенні цін на енергоносії, активній популяризації енергозбереження вдалося значно скоротити споживання енергоресурсів у країнах ЄС. В більшості цих країн, при практично незмінних показниках споживання енергоресурсів, вдалося збільшити ВВП у 1,5–2 рази [1]. Реалізація активної енергозберігаючої політики на державному рівні дала змогу розірвати пропорційні зв'язки між економічним розвитком європейських держав, підвищенням добробуту їх громадян та збільшенням споживання енергоресурсів. Фактично, цим було здійснено системний перехід від ресурсної до інноваційної моделі економічного розвитку.

Таким чином до головних принципів енергозберігаючої політики, що здійснювалася в країнах ЄС можливо віднести такі, як отримання системних підходів, ефективна цінова політика та наявність загальної політики енергозбереження.

В результаті проведеного аналізу виявлено гостру необхідність запровадження в Україні системи державних закупівель енергозберігаючої техніки і технологій для державного сектора, що стимулюватиме їх розроблення і виробництво, імплементацію принципів енергозбереження у податкову, тарифну, енергопромислову й екологічну державну політику країни. На зразок європейських держав в Україні необхідно покладатися переважно на ринкові механізми, уникати практики надання пільг і субсидій, проводити поступову реформу цінової політики, запроваджувати «екологічний податок», поступово переходити до продажу енергопостачальними компаніями енергії не в кількісному, а в якісному вимірах і величинах, максимально наближених до запитів споживачів, розробляти і запроваджувати загальнодержавну інформаційно-пропагандистську й навчально-освітню компанію для висвітлення й популяризації необхідності та переваг політики з енергозбереження.

Література

1. Офіційний сайт «Аналітичний Центр Академія» <http://www.academia.org.ua>.
2. Головатюк, П. Н. Енергетична стратегія України на період до 2030 року та дальшу перспективу: пріоритетні напрями збереження енергоресурсів / П. Н. Головатюк // Енергетика и електрифікація. – 2004. – № 10–11. – С. 2–5.
3. Долінський, А. А. Енергозбереження та екологічні проблеми енергетики / А. А. Долінський // Наука та інновації. – 2006. – № 2. – С. 19–29.
4. Карп, И. Н. Энергосбережение в Украине: проблемы и пути решения / И. Н. Карп // Экологические технологии и ресурсосбережение. – 2004. – № 4. – С. 3–13.
5. Урядовий портал, Прес-служба Кабінету Міністрів України <http://www.kmu.gov.ua/>

Гутів Г.Г.

викладач економічних дисциплін,

Технологічний коледж національного університету «Львівська політехніка»

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Сучасні тенденції розвитку експортного потенціалу України потребують міжнародного досвіду управління. Світова практика має певний досвід щодо вирішення цієї важливої проблеми, врахування якого є доцільним і може сприяти економічному зростанню країни експорту і підвищенню її експортного потенціалу.

Під експортним потенціалом ми розуміємо здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізувати 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 [1].

Для визначення конкурентних переваг національної економіки України та перспектив її наближення до європейського та міжнародного співтовариства необхідно проаналізувати результати оцінок міжнародних організацій. Це дозволяє чітко окреслити проблеми, що гальмують не тільки наближення України до Європейського союзу, а і розвиток її експортного потенціалу:

- економіка України характеризується високою матеріало- та енергомісткістю продукції, низьким рівнем продуктивності праці та екологічності виробництва, великою часткою застарілого устаткування та технологій;

- за індексом інноваційної економіки або економіки, що базується на знаннях (Knowledge Economy Index), розрахованим Інститутом Світового банку для 100 країн світу, Україна поступається не тільки розвинутим країнам, але й багатьом країнам, що розвиваються;

- значним бар'єром для розвитку торгівлі країни є тіньова економіка. Згідно з рейтингом корумпованості, що розраховується Трансперенсі Інтернешнл (м. Берлін, Німеччина), Україна займає 122 позицію серед 146 країн.

Проте в Україні зберігаються передумови для створення конкурентоспроможної економіки і зміцнення позицій на міжнародних ринках. Це, насамперед, багаті природні ресурси, вигідне географічне розташування, кваліфікована і порівняно дешева робоча сила, потенціал ВПК, високі технології, наука і система освіти.

З метою досягнення реалізації розроблених напрямків розвитку експортного потенціалу вченими пропонується створення експортних кластерів. Експортний кластер - це сукупність географічно локалізованих, взаємодоповнюючих підприємств-експортерів, постачальників, фінансових організацій, науково-дослідних центрів, вузів та інших організацій, які доповнюють один одного в досягненні конкретного господарського ефекту і посилюють міжнародні конкурентні переваги окремих компаній, а отже, і кластера в цілому.

Зберігаючи фінансову незалежність кожного підприємства, експортний кластер представляє єдиний організм, функціонування якого може забезпечити досягнення світового рівня якості. Тісна співпраця всіх учасників виробничого процесу від постачальників сировини до реалізації кінцевого продукту на зовнішніх ринках забезпечує планування роботи кластера на перспективу, створює постійне його завантаження, знижує собівартість продукції та послуг, створює єдиний інформаційний та економічний простір. Унаслідок цього кластери стимулюють значне підвищення продуктивності праці і впровадження інновацій, які виступають основними чинниками підвищення національної конкурентоспроможності України [2].

Ставка на успіх однієї чи небагатьох експортноорієнтованих галузей та підпорядкування бюджетних перспектив країни зовнішнім детермінантам не

завжди, як свідчить міжнародний досвід, приводить до бажаного результату, бо є країни які активізують розвиток певної галузі, знехтувавши іншими.

Оцінюючи міжнародний досвід щодо розробки та реалізації стратегії активізації експортного потенціалу країн світу, я прийшла до такого висновку, що індикатором успішності такої стратегії повинні стати не лише зростаючі обсяги експорту, збільшення валютних надходжень та залучення прямих іноземних інвестицій в галузі, що орієнтуються на експорт. Не менш важливим є визнання того, що ця стратегія сприяє досягненню соціально-економічних цілей країни, забезпечує підвищення стандартів життя її громадян та посилює міжнародні позиції країни в умовах глобальних викликів та конкуренції.

У сучасних умовах вирішення проблеми розвитку вітчизняного експортного потенціалу залежить від окремих країн-партнерів із зовнішньоекономічних зв'язків, міжнародних правових норм, а також від конкретних підприємств, здатних брати активну участь у світовому економічному співробітництві.

Література

1. Пирець Н.П. Шляхи стимулювання експортного потенціалу України // Донбас-Інвест. - 2006. - №5-6. - С. 97 - 98.
2. Пирець Н.М. Проблеми інтеграційного руху економіки України до системи світогосподарських відносин // Вісник Донецького університету / Серія В. Економіка і право. - Вип. №2-2: Донецьк: ДонНУ, 2002. - с.366-371.

Харченко О.А., канд. техн. наук, доцент

Жарій І.О., аспірант кафедри економічної кібернетики та ІС
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕЛЕКТРОННІ РИНКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ІКТ

У напрямку розвитку існуючих досліджень електронних ринків та швидкого їх розповсюдження та різноманіття, окреслюються три різні перспективи, які вносять відповідний вклад в структуру формування феномену електронних ринків. Першою є ринок, або інше економічне середовище, яке описує ІТ-керовані трансформації національних та міжнародних ринків [1]. Друга перспектива відображає вибір господарюючих суб'єктів, стосовно режиму регулювання для своїх бізнес-операцій: ринку, ієрархії або мережі, [2] і пов'язаних з ним питань дизайну та поєднання механізмів координації. Третя перспектива підкреслює ініціювання, розробку та експлуатацію платформ електронного ринку або ринку посередників у якості бізнес-моделей підприємницької діяльності [3]. На додаток до технологічних посередників, ці системи враховують також вплив ринкових сил (динаміка ринку) та правил їх налаштування (інституціональний дизайн) для того, щоб пояснити утворення та розвиток електронних ринків.

За останні двадцять років спостерігається різке зростання електронних віртуальних ринків [4]. ІТ та електронні ринки сформували нові галузі промисловості і перетворюють старі. Це відноситься і до компаній електронного бізнесу (наприклад, eBay, Amazon), а також компаній по створенню програмного забезпечення (наприклад, Microsoft, SAP) та наданню ІТ-послуг (наприклад, Google, телекомунікаційні компанії). Як стверджується у [5], багато з цих, заснованих на інформації, підприємств можуть бути суб'єктом "Нових правил мережевої економіки". Наприклад, правила "більше дає більше" або "обсяг створює обсяг" проявляються не тільки в електронних ринках і телекомунікаційних мережах, а також останнім часом у зростанні соціальних медіа-платформ, таких як Facebook та Twitter. Крім того, соціологи [6] стверджують, що цей новий електронний віртуальний ринок призводить до глибоких соціальних та економічних перетворень. Для того щоб аналізувати вплив та розвиток електронних ринків, треба зрозуміти та засвоїти що технологічні, конкурентні і нормативні зміни повинні бути розглянуті разом.

Література

1. Зуев А. Электронный рынок и «Новая Экономика» // А. Зуев. Вопросы экономики - 2004. - № 2.
2. Williamson O. E. (1975). Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications. New York/London: Free.
3. Kambil A., & van Heck E. (2002). Making markets: how firms can design and profit from online auctions and exchanges. Boston: Harvard University Press.
4. Eskelsen G., Marcus, A., & Ferree, W. K. (2009). The digital economy fact book (10th ed.). Washington, D.C: The Progress & Freedom Foundation.
5. Kelly K. (1998). New rules for the new economy: 10 radical strategies for a connected world. New York: Viking.
6. Benkler Y. (2006). The wealth of networks. How social production transforms markets and freedom. New Haven/London: Yale University Press.

Хегай Е.В.

к.э.н., доцент,

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток, Россия

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОГО СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ)

Демократические преобразования, начавшиеся в конце восьмидесятых – начале девяностых годов, привели к появлению и закреплению на конституционном уровне разновидности публичной власти – местного самоуправления, сочетающего в себе, с одной стороны, признаки общественного института, и значительное влияние государственного начала, с другой стороны.

Экономическую основу местного самоуправления составляют находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований.

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет. Бюджет муниципального образования, по мнению А.И. Фисенко и В.Е. Шибанова, можно рассматривать как основу формирования и аккумуляции бюджетных ресурсов для исполнения возложенных на муниципалитеты функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления [9, с.22].

Но в настоящий момент местному бюджету очень сложно сбалансировать свои расходы, так как местный бюджет зависим от безвозмездных перечислений от вышестоящих бюджетов.

Муниципальное образование Ивановское сельское поселение наделено статусом сельского поселения Законом Приморского края от 06 августа 2004 г. №130 «О Михайловском муниципальном районе». Территория Ивановского сельского поселения входит в состав территории Михайловского муниципального района. Административный центр поселения — село Ивановка. Территории сел Горбатка, Ивановка, Лубянка, Николаевка, Отрадное, Тарасовка, Ширяевка и поселка Горный являются составной частью территории Ивановского сельского поселения [6].

Численность населения на 01.01.2013 г. составила 5374 человека. Всего трудоустроено 2194 чел. Это 74% от численности трудоспособного населения поселения.

Согласно решению Муниципального комитета от 24.07.2008 г. №147 «Об утверждении «Положения о бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Ивановском сельском поселении», бюджетный процесс в Ивановском сельском поселении представляет собой регламентированную нормами права деятельность администрации Ивановского сельского поселения иных участников бюджетного процесса по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджета поселения, а также контролю за их исполнением [8].

Общая продолжительность бюджетного процесса составляет в целом два года. Рассмотрим рис. 1, на котором представлена поэтапная продолжительность бюджетного процесса в Ивановском сельском поселении.

Для преодоления проблем исполнения бюджета в доходной и расходной части необходимо рассмотреть перспективы социально-экономического развития Ивановского сельского поселения. Увеличение доходной части бюджета возможно за счет создания новых рабочих мест, эффективной работы по работе с должниками по уплате налогов.

Одним из резервов сокращения незанятого населения — создание дополнительных рабочих мест планируется:

привлечение через центр занятости населения безработных граждан на общественные работы.

В Ивановском сельском поселении в 2012-2015 гг. планируется произвести:

— увеличение собственных доходов бюджета Ивановского сельского

поселения на 4-6% ежегодно;

- расширение производственной мощности сельскохозяйственной компании «Армада»;
- строительство в с. Ивановка молочно – товарной фермы на 400 голов;
- строительство фермы для содержания КРС на 30-50 голов;
- сдача в аренду муниципального имущества;
- расширение посевных площадей;
- открытие 2-х пилорам по переработке древесины;
- расширение уже существующей пилорамы по переработке древесины;
- строительство участка Магистрального газопровода «Сахалин-Хабаровск-Владивосток» с газифицированием поселения.

первый этап

прогнозирование социально-экономического развития и определение основных направлений бюджетно-финансовой политики на следующий финансовый год, формирование перспективного финансового плана на основе среднесрочного прогноза социально-экономического развития

(май – июнь текущего года)

второй этап

формирование проекта бюджета поселения на следующий финансовый год

(июль – октябрь текущего года)

третий этап

внесение проекта решения о бюджете поселения в Муниципальный комитет, рассмотрение и утверждение бюджета поселения

(ноябрь - декабрь текущего года)

четвертый этап

исполнение бюджета поселения

(январь – декабрь отчетного года)

пятый этап

завершение операций по исполнению бюджета поселения, составление и утверждение отчета об исполнении бюджета поселения за отчетный год

(январь - май года следующего за отчетным)

Рис. 1. Поэтапная продолжительность бюджетного процесса в Ивановском сельском поселении

Таким образом, Ивановское сельское поселение имеет перспективы социально-экономического развития, которые связаны с развитием малого предпринимательства в поселении, рациональным использованием земель поселения, созданием дополнительных рабочих мест за счет создания предприятий малого бизнеса, развитием предприятий, занимающихся сельским хозяйством.

Литература

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 №145-ФЗ. [Электронный ресурс] - Режим доступа : Компьютерная сеть ДВФУ - БД «Консультант Плюс».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. (ч. 1 в ред от 03.12.2011 г., ч.2 в ред. от 07.12.2011 г. [Электронный ресурс] : Режим доступа: Компьютерная сеть ДВФУ - БД «Консультант Плюс».
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (с изм. и доп., вступающими в силу с 05.01.2012). - [Электронный ресурс] : Режим доступа: Компьютерная сеть ДВФУ - БД «Консультант Плюс».
5. Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР [Электронный ресурс] : Закон РСФСР от 10.10.1991 № 1734-1. - [Электронный ресурс] : Режим доступа: Компьютерная сеть ДВФУ - БД «Консультант Плюс».
6. О Михайловском муниципальном районе Закон Приморского края от 06.08.2004 № 130-КЗ. [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.mikhprim.ru>.
7. Устав Ивановского сельского поселения с изменениями и дополнениями решением муниципального комитета Ивановского сельского поселения от 30 октября 2008 года № 168. [Электронный ресурс] : – Режим доступа : <http://www.ivanposelen.ru>.
8. Об утверждении Положения о бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Ивановском сельском поселении: решение Муниципального комитета Ивановского сельского поселения от 24.08.2008г №147. – [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.ivanposelen.ru>
9. Фисенко А.И. Доходы и финансовая самостоятельность бюджетов муниципальных образований: монография / А.И. Фисенко, В.Е. Шибанов. – Владивосток: Мор. гос. ун-т, 2008.- 214 с.

Кобець С.П.

аспірант

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ ПІСЛЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 2008-2009 РОКІВ

Світова фінансово-економічна криза, що розпочалась у 2008 році, особливо гостро позначилась на економічному та соціальному становищі більшості країн світу. Виникнення фінансової та економічної кризи в Україні стало очевидним восени 2008 року після погіршення багатьох економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми ряду провідних комерційних банків країни. Найважливішими наслідками цієї кризи були:

- погіршення макроекономічних показників;
- зниження темпів зростання ВВП;
- зниження ліквідності, погіршення портфеля й активів банківської системи;
- зниження обсягів кредитування економіки;
- девальвація гривні;
- скорочення надходжень і видатків бюджету;

– погіршення добробуту домашніх господарств, скорочення реальних доходів, затримка виплати заробітної плати, особливо у промислових регіонах; зниження загального рівня життя населення, погіршення забезпеченості громадян товарами першої необхідності (продукти харчування, одяг) та послугами соціально-побутової сфери (транспорт, медицина, освіта, культура) [1].

Криза засвідчила, що Україна потребує глибокої модернізації, яка передбачає: розширення внутрішніх ринків шляхом ініціювання великих інфраструктурних проєктів; захист вітчизняного виробника; удосконалення фінансової політики в напрямку стабілізації національної валюти; підвищення ліквідності банківської системи, легалізації тіньового капіталу, стимулювання інвестицій.

Світовий економічний спад негативно вплинув і на рівень конкуренції в нашій державі. Внаслідок цього впливу в Україні почастишали монопольні зловживання, антиконкурентні змови та прояви недобросовісної конкуренції.

Аналіз результатів опитування керівників підприємств щодо впливу конкуренції на їхню ринкову поведінку, яке проводив Антимонопольний комітет України, засвідчив, що скорочення сукупного попиту, спричинене фінансово-економічною кризою, не призвело до суттєвого посилення конкуренції виробників за споживачів власної продукції на внутрішніх ринках. Навпаки, більшість підприємців у промисловості, будівництві, торгівлі та транспорті зазначають про зменшення відчутності конкуренції [2, с. 3].

Однією з проблем, пов'язаних з наслідками кризи, є скорочення витрат промисловими, будівельними і транспортними підприємствами власних коштів на фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Тобто, навіть на ринках, де наявні структурні передумови конкуренції, конкурентні механізми здебільшого не стимулюють підвищення ефективності функціонування цих ринків.

Таблиця 1

Структурні передумови конкуренції в економіці України*

Тип ринків	Частка підприємств за рівнем монополізації у загальному обсязі виробництва (реалізації) на початок року, %				
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
З конкурентною структурою	53,1	56,7	54,3	48,3	49,8
Олігополія	14,4	12,0	16,6	12,5	15,4
З ознаками індивідуального домінування	25,8	25,6	22,6	30,7	27,6
—«Іста» монополія	6,7	5,7	6,5	8,5	7,2

* складено автором на основі звітів Антимонопольного комітету України

Вплив світової фінансової кризи на рівень конкуренції в Україні легко прослідкувати за допомогою аналізу структурних передумов конкуренції в національній економіці. З 2008 по 2010 роки спостерігалось значне скорочення

частки підприємств, які діють на ринках з високим рівнем конкуренції між суб'єктами господарювання, у загальному обсязі виробництва (реалізації). У цей же час відбувалося зростання частки підприємств на ринках «чистої» монополії (див. табл. 1).

Характерною формою монопольного впливу є встановлення цін монополістами, які неможливо було б установити за умов існування значної конкуренції на ринку. Саме встановлення необґрунтовано завищених цін, відповідно до звітів АМКУ за 2009-2011 рр., мало найбільшу частину в загальній структурі всіх виявлених антиконкурентних узгоджених дій та зловживань монопольним (домінуючим) становищем.

Для захисту економічної конкуренції Антимонопольним комітетом України, Державною службою України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва було розроблено ряд заходів, що стосувалися демонополізації товарних ринків, зокрема зниження бар'єрів, що обмежують вступ суб'єктів господарювання на товарні ринки; стимулювання вступу на монополізовані товарні ринки нових суб'єктів господарств; посилення відповідальності за порушення законодавства щодо економічної конкуренції. Слід зазначити, що суттєвого стимулюючого і регулюючого впливу не спостерігалося з причин відсутності стратегії розвитку та взаємодії всіх гілок влади, поряд з якими існує обмеженість фінансових ресурсів.

Унаслідок фінансово-економічної кризи, кількість порушень законодавства про захист економічної конкуренції в Україні значно зросла, що заважає ефективному розвитку нашої держави. Це вимагає конструктивного аналізу цих явищ і консолідації всіх сил країни для реалізації довгострокової стратегії посилення конкурентоспроможності економіки України на основі добросовісної конкуренції.

Таким чином, до проблем конкурентного середовища, що виникли внаслідок світової фінансової кризи 2008-2009 років, можна віднести:

- збільшення кількості монопольних зловживань, антиконкурентних змов та проявів недобросовісної конкуренції;
- значне скорочення частки підприємств, що діють на ринках з високим рівнем конкуренції, у загальному обсязі виробництва (реалізації) та зростання частки підприємств на ринках «чистої» монополії;
- відсутність суттєвого стимулюючого і регулюючого впливу з причин відсутності стратегії розвитку та взаємодії всіх гілок влади.

Література

1. Особливості сучасної світової кризи ті її наслідки для економіки України: (VI підсумки міжнародної науково-практичної конференції "Спецпроект: аналіз наукових досліджень") [Електронний ресурс] / Н.В. Корольова, В.О. Бесарабов // WEB-ресурс науково-практичних конференцій – 2011. – Режим доступу до журн. : http://www.confcontact.com/20110531/ek3_korol.htm.
2. Підсумки діяльності Антимонопольного комітету України у 2011 році // Конкуренція – 2011. – №1. – С. 3–8.

Куліков А.І.

кандидат наук з державного управління
Буковинський державний фінансово-економічний університет

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДПП В УКРАЇНІ

Джерела фінансування проектів державно-приватного партнерства в достатній мірі різноманітні. Природно, що держава, як партнер, зацікавлена в максимальному використанні коштів приватного бізнесу. Власне механізм фінансування ДПП в основному за рахунок приватного капіталу дозволяє державі вирішити дві проблеми - з одного боку, здійснюється економія бюджетних коштів, а з іншого боку держава здатна більш жорстко контролювати частину коштів підприємницьких структур країни, а також залучення іноземного капіталу. Власне в рамках розглянутого питання можна констатувати, що державними інвестиціями вплив держави на економічний розвиток країни не обмежується. Не менш значущими можуть виявитися і альтернативи державним інвестиціям – державний вплив на приватну інвестиційну діяльність. Останнє включає в себе два комплекси заходів: вплив на можливість для інвестування (тобто фінансові кошти) і бажання інвестувати.

Розподіл фінансових зобов'язань між учасниками ДПП устанавлюють при підписанні угоди про партнерство індивідуально в кожному випадку. Тим не менше всі вони побудовані на використанні однієї з наступних типових схем фінансування:

- переважно за рахунок коштів приватного бізнесу;
- бюджетна схема (в основному за рахунок коштів бюджету відповідного рівня);
- кредитна схема (за рахунок коштів, наданих на поворотній основі під гарантії держави, муніципалітету або бізнесу).

В рамках вищевказаних схем фінансування можуть застосовуватися наступні механізми фінансування:

- приватне фінансування;
- бюджетне фінансування;
- змішане фінансування (залучення власних коштів двох і більше партнерів);
- кредитне фінансування (залучення позикових коштів);
- гібридне фінансування (кошти партнерів можуть бути власними в поєднанні із залученими і позиковими засобами) [1, с. 98].

Механізм приватного фінансування передбачає організацію фінансування ДПП в основному за рахунок коштів інвестора проекту. У цьому випадку держава вирішує дві проблеми: здійснюється економія бюджетних коштів та основної оперативної функцією держави стає організація поточного державного контролю за ефективним використанням засобів підприємницьких структур.

Істотним чинником є формування грошових потоків усередині контракту. Може скластися хибне враження, що контракт ДПП - більше юридичний аспект розгляду концепції партнерств держави і бізнесу. По суті саме аналіз фінансових потоків та оцінка потенціалу фінансової стабільності і рентабельності того чи іншого варіанту контракту дозволяє говорити про привабливість проекту для бізнесу. З іншого боку, вартість контракту для держави також є одним з головних критеріїв реалізації проекту.

У зв'язку з цим перш за все хотілося б виділити коло можливих джерел фінансування контрактів ДПП. Згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство», фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок:

- фінансових ресурсів приватного партнера;
- фінансових ресурсів, запозичених у встановленому порядку;
- коштів державного та місцевих бюджетів;
- інших джерел, не заборонених законодавством [2].

Відносно фінансування з коштів різних рівнів бюджетної системи все зрозуміло. Держава в більшості випадків при реалізації контрактів ДПП буде використовувати дане джерело.

Однак головним джерелом фінансування проектів ДПП повинні бути комерційні кредити, без яких масштабне залучення приватних інвестицій представляється малоймовірним. Враховуючи довгостроковий характер проектів (якщо мова йде про оренду або концесію) і те, що проекти не відразу починають формувати грошовий потік доходів, необхідне залучення дуже довгострокових кредитів. В Україні на сьогоднішній день можливості залучення довгострокових кредитів за низькими ставками обмежені і доступні тільки дуже великим компаніям.

Використання коштів інститутів розвитку є потенційно дуже капіталомістким джерелом фінансування інфраструктурних проектів. На сьогоднішній день, до таких організацій слід віднести такі міжнародні організації як Світовий банк і Європейський банк реконструкції та розвитку. Єдиним обмеженням щодо використання коштів даних інститутів можуть стати високі вимоги до вартості проекту і якістю проектної документації. Що, втім, в контексті великих інфраструктурних проектів є скоріше плюсом, ніж недоліком.

Таким чином, в сучасних умовах для фінансування проектів ДПП доступні всі можливі джерела. Разом з тим, в умовах фінансової кризи можливості використання в першу чергу довгострокових комерційних кредитів стало вкрай проблематичним, що негативно позначається на потенційній реалізації проектів.

Література

1. Солодовнік О.О. Джерела фінансування проектів державно-приватного партнерства / О.О. Солодовнік // Держава та регіони. Серія: Економіка підприємства. – 2012. – №3. – С. 97-102.

2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.

Лавриненко Л.М.

кандидат економічних наук

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

РОЛЬ НАУКИ І ОСВІТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Сьогодні у всьому світі зростає усвідомлення цінності освіти, науки як чинника добробуту суспільства, його конкурентоспроможності на світовому ринку. Місце і роль будь-якої держави в світовому суспільстві в умовах нової економіки перш за все пов'язані з його здатністю виробляти, споживати і застосовувати нові знання й технології. Ці процеси безпосередньо залежать від чотирьох складових: науки, освіти, виробництва та бізнесу, загальним інструментом для яких є інформаційні й комунікаційні технології. Нові знання, що генеруються наукою, підготовка високоякісного людського капіталу на базі якісної освіти, створення додаткових багатств виробничим сектором і бізнесом – невід'ємні компоненти сучасного суспільства, побудованого на знаннях. Це суспільство змінює структуру праці, трудових відносин, зайнятості населення, приводить до появи нових професій та видів діяльності. Створюється нове соціальне оточення, в якому інформація і наукові знання стають головними продуктивними чинниками, що визначають як стратегічний потенціал суспільства, так і перспективи його розвитку. Фахівцям нової генерації належить вирішувати складні науково-технічні й економічні проблеми, вимагаючи принципово нові якості – динамічність, компетентність, професіоналізм, що дозволяє аналізувати багатогарні завдання в найкоротші терміни та ухвалювати оптимальні рішення. Новий, збільшений рівень вимог до професійної підготовки обумовлений зростанням і «ціни» ефективної праці кожного працівника.

Розвиток світової та національної економік у сучасних умовах значною мірою визначається їх здатністю продукувати, використовувати й комерціалізувати нові знання і технології. Інновації виступають ключовим фактором економічного розвитку, забезпечуючи понад 50% світового економічного зростання. Разом із тим економіка України продовжує базуватись на сировинних галузях і виробництві продукції з низькою доданою вартістю. Зростання ВВП за рахунок виконання наукових та науково-технічних робіт становить лише 0,9%, тоді як у країнах ОЕСР – 2,29% ВВП, ЄС – 2,01, США – 2,68, Японії – 3,44% ВВП [1]. Слабкими залишаються позиції українських підприємств на зовнішніх ринках. Продукція високотехнологічних галузей національної економіки становить лише 2,8% обсягу промислового експорту. Частка України на світовому ринку наукоємної продукції, який оцінюється у 2,5-3 трлн. дол., не перевищує 0,1%, що в сотні разів нижче порівняно із США (36%), Японією (30%), Німеччиною (17%) [2]. Наявна ситуація обумовлюється

багатьма причинами, однією з яких є низький рівень взаємодії між базовими елементами інноваційного процесу – наукою, освітою і виробництвом.

Щоб запобігти подальшому відставанню від світових науково-технологічних досягнень, інтеграція науки і виробництва повинна стати головним пріоритетом науково-технічної політики. В умовах конкурентного середовища XXI століття зв'язок науки з виробництвом, націлений на споживчий попит, вимагає нових форм управління інтеграційним процесом [3]. Сучасна технологічна відсталість багатьох підприємств і галузей економіки пояснюється вкрай слабкою інтеграційно-дослідницькою діяльністю, не орієнтованою на створення нових наукоємних технологій. Переважна більшість наукових розробок не доходять до товаровиробників, оскільки жодне наукове досягнення не реалізується на практиці, оскільки не впроваджено в конкретну технологію. Вимагає вдосконалення система державного управління науково-технічною сферою. Вона повинна бути адекватною цілям інноваційної діяльності, модернізації і технологічного переозброєння реального сектора економіки країни. У країні є багато науково-технічних розробок, проєктів, які можуть бути задіяні у виробництві у вигляді нових і новітніх технологій.

Формування економіки, заснованої на знаннях, вимагає випереджаючого розвитку освітньої сфери, зокрема професійної. На думку вчених, приріст ВВП на 1% вимагає приросту працівників з професійно-технічною освітою на 3,2% [1]. У країнах ОЕСР об'єми капіталовкладень в нематеріальні активи тих, що формують національні бази знань, зокрема професійну підготовку кадрів, наукові дослідження, патентування і ліцензування, програмне забезпечення для обчислювальних систем, маркетинг, дорівнює, а іноді і перевищують капіталовкладення до основних фондів. За останню чверть століття тривалості навчання дорослого населення в Італії зросла з 5,5 до 13,5 років; у Японії – з 9,2 до 16,1 року; у Франції – з 9,8 до 17,2 років. Світовий досвід свідчить, що найбільш стійкою є економіка країн, в яких спостерігається неухильне збільшення частки високоосвічених і висококваліфікованих працівників. Таке зростання можливе, природно, в умовах відповідного рівня оплати їх праці. Тому закономірно, що в країнах з соціально орієнтованою економікою постійно збільшується тривалість навчання дорослого населення, а відсоток робочих високої кваліфікації складає, наприклад, в США – 43%, ФРН – 56%. Для позитивної дії знань на економіку необхідний механізм їх ефективного використання. Досвід розвинених країн свідчить, що позитивна дія освіти на розвиток економіки і рівень життя людей виявляється у випадку, якщо працівники з високим рівнем освіти і кваліфікації мають вищі споживчі стандарти життя. Низька якість робочих кадрів за професійно-кваліфікаційними характеристиками, невідповідність їх критеріям сучасної конкурентної боротьби, невідготовленість персоналу до роботи в нових умовах може стати однією з найбільш серйозних перешкод для появи передових виробництв та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Стратегічним орієнтиром в освітній політиці повинна стати ідея формування нової генерації людей з інноваційним, творчим типом мислення. Реалізація ж якісних параметрів зростання, пов'язаних з людським капіталом, і

насамперед, з його освітнім потенціалом є необхідною умовою створення конкурентоздатної на світовому рівні економіки.

Не менш важливий, щоб Вища школа як найважливіший соціальний сектор суспільства перетворилася на привабливу і відкриту сферу для інвестицій. Це багато в чому залежить від інноваційного характеру освітньої сфери, від рівня інтеграції наукової, освітньої і виробничої діяльності.

Слід сказати, що забезпечення економічного зростання багато в чому визначається кадровим потенціалом, рівнем його підготовки, кваліфікацією і освітою. Сьогодні перед освітою ставиться виключно складне завдання – забезпечити постійну адаптацію людини до змін у навколишньому світі, створити систему безперервної освіти. Тільки таким чином можна забезпечити високу конкурентоспроможність національної вищої школи в умовах глобалізації, щоб вона сприяла просуванню своєї країни на міжнародному ринку праці і новітніх технологій, стала провідним елементом сучасної геополітики і засобом успішної реалізації економічної стратегії держави.

В умовах формування ринкової інноваційної системи перед наукою і освітою ставляться принципово нові вимоги. Головна з них полягає в тому, щоб наукові та освітні організації перетворити на активних учасників інноваційного процесу, дієвих стимуляторів розвитку продуктивних сил. Реалізація такого підходу неможлива без удосконалення діючих форм інтеграції й упровадження нових перспективних моделей співробітництва науки і освіти з виробництвом. Враховуючи, що у країні діють сектор вищої освіти, академічний, державний і комерційний освітні сектори, державні та приватні підприємства, дослідження процесів розвитку їх різноманітного поєднання є актуальним і важливим завданням. Саме ефективна інтеграція сфер економіки (науки, освіти і виробництва), як переконливо доводить світовий досвід, забезпечує провідні позиції країн у міжнародній конкуренції, підвищує науково-технологічний потенціал і ефективність економічних процесів.

Література

1. Підоричева І.Ю. Концептуальний підхід до інтеграції науки, вищої освіти і виробництва / А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: зб. наук. праць.–Донецьк: ІЕП НАН України, 2009.–С. 87-101.
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – <http://www.me.gov.ua/>.
3. Паладій М.В. Ефективне використання інтелектуального потенціалу нації – необхідна умова інноваційного розвитку економіки держави / М.В. Паладій. // Наука та інновації. – 2009, № 3. – С.51-54.

Лончаревич И.М.

пошукач

*Открытый международный университет развития человека «Украина»,
г. Киев*

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭМБАРГО НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА СЕРБИИ

Пытаясь решить расширяющийся конфликт на территории бывшей СФР Югославии Совет Безопасности ООН принял ряд резолюций, которые вводили санкции на территории Сербии и Черногории. Международные организации полагали, что введение таких жестких мер сможет предотвратить развитие кризиса. Они преследовали цель ослабить боевую мощь Югославии, предотвратить покупку вооружения, использование средств, расположенных в зарубежных банках. Кроме того, Запад стремился изменить политическую систему страны, отлучить от власти С.Милошевича, увеличив разрыв между обществом и политической властью и поддержав оппозицию.

Санкции вводились в Югославии поэтапно. 5 июля 1991 г. на встрече министров иностранных дел ЕС в Гааге министр иностранных дел Германии Ганс-Дитрих Геншер предложил ввести эмбарго на поставки оружия в Югославию и заморозить ей финансовую помощь. 25 сентября 1991 г. СБ ООН принимает Резолюцию № 713 о запрещении ввоза оружия в Югославию. 2 декабря 1991 г. Совет министров ЕС принимает решение о введении экономических санкций против Сербии и Черногории.

Резолюция Совета Безопасности ООН № 757 от 30 мая 1992 г. содержала полное торговое эмбарго, остановку всех финансовых операций, всех авиаперевозок, приостановку научного, культурного и технического сотрудничества, исключение спортсменов СРЮ из международных соревнований. Странам-членам ООН запрещались любые торговые операции с СРЮ, использование югославских кораблей и самолетов, деловые контакты с СРЮ, все финансовые трансакции с юридическими и физическими лицами из СРЮ. Замораживались югославские валютные фонды за границей, вводились ограничения на перелет и посадки югославских самолетов, сокращалась численность состава югославских дипломатических корпусов, запрещалось участие югославских представителей в спортивных мероприятиях за границей, научно-техническое и культурное сотрудничество.

Резолюция 787 от 16 ноября 1992 г. ужесточала санкции, введенные резолюцией 757. Запрещался международный транзит важнейших видов сырья и продуктов (сырой нефти и нефтепродуктов, угля, оборудования для энергетики, железа, стали и других металлов, химикатов, пневматики, транспортных средств). Однако была предоставлена возможность осуществления международного транзита вышеперечисленных видов сырья и продуктов производства через СРЮ, если это действительно неизбежно или при наличии особого разрешения Комитета по санкциям. Одновременно,

ужесточены меры контроля за судами в югославских портах и на Дунае. Вводился строгий контроль над судоходством на Дунае и Адриатике.

Последствиями санкций стал глубокий кризис экономики Югославии. Прямой ущерб от санкций только за год их применения оценивался в 10 млрд. долл., за три года — 45,117 млрд. долл., а до 2011 г. этот ущерб увеличится до 147,3 млрд. долл. (6, с. 23; 15, с. 3; 1). По национальному доходу на душу населения эта развитая европейская страна стремительно приближалась к уровню слаборазвитых стран Азии и Африки. Из-за отсутствия сырья, запчастей, рынков сбыта, прекращения капиталовложений окончательно встали или перешли на минимальный режим работы тысячи предприятий, более 900 тыс. рабочих отправлены в вынужденные отпуска. Число безработных в январе 1994 г. составило 760 тыс. человек (15, с. 3). В 1992-1993 г. из страны уехало 370 ученых и специалистов высокой квалификации (из них 40 % моложе 40 лет и 40 % — доктора и кандидаты наук) (1).

Особенно трудными были 1992 г. и начало 1993 г. Темпы роста инфляции считались уже на минуты: в 1992 г. темпы гиперинфляции составили 19810,2 % (18, с. 147). До конца 1993 г. инфляция составила 1 млн. %. В декабре того года цены по сравнению с ноябрем увеличились в 1 790 раз (в Черногории — в 2 395), на сельхозпродукты — в 3 586 раз. А если сравнить цены в Югославии 1993 и 1992 г., то цены выросли в 1 165 459 065 633 (один миллиард сто шестьдесят пять млрд...) (14, с. 1). К январю 1994 г. инфляция составила 313 млн. процентов (16, с. 14).

В результате инфляции средняя зарплата опустилась ниже 6 долларов. Было введено нормированное распределение продуктов, предметов первой необходимости. Начиная с 1992 г., ухудшаются условия производства сельскохозяйственной продукции и в целом — его снижение. Снизилось употребление минеральных удобрений со 114 кг на 1 га в 1990 г. до 52 кг в 1993 г. Запрет на вывоз сельскохозяйственных товаров ежегодно приносил государству потери в 600 млн. долл. (16, с. 21). Комитет по санкциям не одобрил ввоз 37,5 миллионов м³ природного газа для производства азотного удобрения, что существенно повлияло на сев, и урожай пшеницы снизится на 500 тысяч тонн. Это составит потерю, равную сумме 75-80 миллионов долларов США, а также привело к опасной нехватке продуктов питания для населения (4).

Страна находилась под санкциями 1 584 дня. В сентябре 1994 г. — экономические санкции были частично отменены, а 23 ноября 1995 г. после подписания Дейтонских соглашений — приостановлены на неопределенное время. 1 октября 1996 г. Совет Безопасности отменил санкции, правда опять не до конца. Замороженными остались счета в иностранных банках до тех пор, пока бывшие республики не договорятся между собой о распределении средств и долгов. Эта так называемая «внешняя стена» санкций мешает Югославии выйти на мировой рынок капитала, использовать финансовые средства, находящиеся за границей, получить торговые льготы, предоставляемые Всемирной торговой организацией. Кроме того, угроза санкции продолжает

оставаться инструментом давления на Белград с целью добиться от нее определенных уступок.

Призывая Югославию к решению кризиса в Косове, Конгресс США в 17 декабря 1997 г. ввел со своей стороны «внешнюю стену» санкций или акт об ограничении окончания санкций. И теперь каждые шесть месяцев по рекомендации Президента Конгресс США подтверждает их действие для Сербии и Черногории. США «заморозили» имущество СРЮ на своей территории, призвали отказать Югославии в приеме в международные финансовые организации. Б.Клинтон требовал от Югославии более тесного сотрудничества с Гаагским трибуналом, компромисса по вопросам сукцессии бывшей СФРЮ, а позже — решения проблемы Косова. Конфликт в этом автономном крае привел к новым осложнениям. Контактная группа на своем заседании 9 марта 1998 г. рекомендовала Совету Безопасности принять новые санкции против Югославии — ввести эмбарго на поставки вооружения, приостановить выдачу виз должностным лицам Югославии, которые ответственны за «репрессивные акции» сил безопасности в крае, наложить мораторий на кредитование импорта Югославии, а также поддержки процесса приватизации. Принятая вскоре Резолюция 1199 СБ ООН выполнила рекомендации Контактной группы.

Приостановка санкций не привела к ожидаемым серьезным переменам в экономике и социальной сфере. Хозяйственная деятельность тормозилась отсутствием валютных запасов и замороженными счетами в зарубежных банках, разрывом внешнеэкономических связей и стагнацией развития промышленности. Последствия в социальной сфере будут ощущаться еще долгие годы. Введение новых санкций, продолжение ограничений в области экономики продолжают негативно воздействовать на восстановление хозяйственной деятельности страны, ее активное участие в деятельности политических и финансовых международных организаций.

Литература

1. Кондрашов А. Югославия под санкциями // ИТАР-ТАСС. КОМПАС. — М., 1993. — 14 июля. — № 117. — С. 21-28.
1. Ковачевић С., Дајић П. Хронологија југословенске кризе. — Београд: ИЕС, 1994. — 284 с.
2. Резолюции и решения Совета Безопасности ООН за 1993 г. — Нью-Йорк: ООН, 1994. — 450 с.

Нікіфорова І.І.

аспірантка кафедри державної політики та управління політичними процесами
Національна академія державного управління при Президентові України

ВІЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РОЗВИТОК ПОЛІТИКО- АДМІНІСТРАТИВНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Спроби розглядати політику крізь призму економічних та товарно-грошових відносин здійснювались ще за античних часів Аристотелем та Платоном. Аналогії між ринком та політикою простежуються і в теоретичних працях Ш.-Л. Монтеск'є, Т. Гоббса, Ж.-Ж. Руссо і З. Фрейда. Важливий внесок у дослідження та обґрунтування спільних рис політики та економіки належить Е. Даунсу, в концепції якого змагання на виборах створює своєрідний політичний ринок, де політиків і партії можна порівнювати з підприємцями, що прагнуть до влади, а електорат – із споживачами, які віддають голоси за ту партію, політична лінія якої найбільш наближена до їх переваг. При цьому раціональність акторів у політиці можливо ототожнювати з економічною раціональністю, коли отримана користь перевищує затрати. На політичному ринку це виражається в тому, що на виборах кандидати і партії прагнуть отримати максимальну кількість голосів і посад (за аналогією в економічній сфері підприємці та підприємства прагнуть отримати максимально можливі прибутки), а виборці, як і покупці, – максимум індивідуальної користі, співвіднесеної із затратами, у чому б вона не полягала [5]. В країнах «нової демократії» отримала поширення концепція Ю. Хабермаса, який активність учасників виборчої кампанії також ототожнював з діяльністю у сфері продажу товарів та послуг [2].

Незважаючи на те, що категорія конкуренції всебічно вивчалась науковцями різних галузей, невирішеною частиною загальної проблеми залишається аналіз перспективних шляхів застосування у політико-адміністративній системі держави основних закономірностей функціонування ринкових механізмів конкуренції.

Традиційно виділяють чотири типи ринків і відповідно форм конкурентної боротьби: чиста конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та монополія. На нашу думку, кожен з цих типів ринків уособлює у собі риси певних демократичних суспільств і визначає характер політичної конкуренції у них.

Так, сучасне розуміння конкуренції у пануючій неокласичній теорії базується на моделі досконалої конкуренції, як ідеалу, до якого слід прагнути при проведенні державної політики, хоча дотепер не існує єдиної думки щодо адекватності такої моделі. Такий стан товарного ринку характеризується присутністю великого числа незалежних фірм та підприємців, можливістю для них вільно виходити на ринок і залишати його, рівним доступом до інформації та однорідних продуктів, а також неможливістю окремих підприємців встановлювати свою ціну. Таку модель конкурентного ринку можна порівнювати з класичною демократією, за якої право прийняття політичних

рішень належало усім без виключення громадянам, при цьому кожен громадянин мав можливість зайняти будь-яку виборну посаду (законодавчу, виконавчу, сакральну, судову тощо) незалежно від його здібностей та прагнення.

На відміну від чистої конкуренції, для монополістичної конкуренції не вимагається присутності на ринку тисяч фірм, але необхідна порівняно велика їх кількість. Монополістична конкуренція за своєю сутністю більш відповідає моделі республіканської демократії, запропонованої Дж. Медісоном, та «поліархії», автором якої є Р. Даль. Республіканська концепція Дж. Медісона характеризується великою територією та численністю громадян, різноманітністю їх інтересів, а також груп, що їх виражають. Ця відмінність і є підґрунтям розвитку справжньої конкуренції, оскільки запобігає об'єднанню партій більшості не на користь інтересам меншості, а електорат матиме можливість вибирати представників влади із широкого кола гідних претендентів. На відміну від «демократії», тобто «влади всіх», поліархія за Р. Далем означає «владу багатьох» [1].

Характерна риса олігополії – малочисельність фірм, що панують на ринках товарів і послуг. Ринкова модель олігополії охоплює досить велике поле в діапазоні між чистою монополією з одного боку та монополістичною конкуренцією – з іншого. Однак, за олігополії встановлюється доволі високий бар'єр для входження на ринок нових учасників. Під конкуренцією в даному випадку розуміється не стільки суперництво, скільки ступінь залежності загальних ринкових умов від поведінки окремих його учасників. У контексті характеристики політичної конкуренції у різних демократичних суспільствах в даному випадку доцільно провести паралель із «теорією конкуруючих лідерів» Й. Шумпетера, в основі якої – поділ суспільства на правлячу меншість (еліту) та невідарюючу більшість (масу) [4]. На відміну від теорії «плюралістичної демократії», демократичність цієї концепції визначається не змаганнями між різноманітними політичними силами, а наявністю вільної політичної конкуренції за голоси електорату між потенційними лідерами з числа найбільш талановитої та компетентної владної еліти. При цьому за аналогією з олігополією, елітарна теорія також припускає можливість певної соціальної мобільності, яка дозволяє неелітарним групам ставати елітами.

Монополія унеможливує будь-які прояви конкурентної боротьби, оскільки передбачає наявність на ринку лише однієї фірми-виробника, що уособлює в собі цілу галузь. Ця фірма виступає одночасно єдиним виробником продукту тієї чи іншої галузі та її продавцем, відповідно фірма і галузь у даному випадку – синоніми. Із цієї ознаки випливає, що продукт монополії унікальний і не має аналогів. З точки зору покупця це означає відсутність прийнятних альтернатив. Вступ у галузь інших виробників блокується економічними, технічними, юридичними та іншими бар'єрами. Така модель ринку в економіці в політичному середовищі ідентична лише гегемонії. Цей тип партійної системи відрізняється панівним становищем однієї партії за відсутності політичної конкуренції, визнанням партіями-союзниками керівної ролі правлячої партії-гегемона, інтеграцією об'єднань-союзників у систему

державної влади, яка здійснюється партією-гегемоном, організаційною автономією об'єднань союзників, політичним режимом, близьким до тоталітаризму [3].

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що природа політичного ринку багато в чому ідентична ринку товарному, а його функціонування обумовлено дією тих же механізмів ринкової економіки. Продукт діяльності політичних акторів являє собою передусім послугу, спрямовану на досягнення такої мети як домінування на політичному ринку якомога довший час. При цьому політична конкуренція, маючи низку спільних ознак з економічною конкуренцією (тяжіння до олігополії, стабільність правил гри між учасниками, наявність системи стримань та противаг тощо), безпосередньо пов'язана з механізмами виборчого процесу, формами політичної мобілізації, способами здійснення соціального контролю за діяльністю владних структур. Перелічені характеристики наділяють політичну конкуренцію власною специфікою, яка дає можливість аналізувати реальний стан справ не тільки і не стільки в економічній або політичній сферах, а й загалом у суспільстві.

Література

1. Даль Р. Введение в теорию демократии : [пер.с англ.] / Р. Даль ; отв. ред. Ю. Абрамов. - М.: Наука, 1992. – 84 с.
2. Хабермас Ю. Политические работы / Ю. Хабермас ; [сост. А.В. Денежкина ; пер. с нем. Б.М. Скуратова]. - М. : Праксис, 2005. – 368 с.
3. Шведа Ю. Політичні партії. [Електронний ресурс] : енциклопедичний словник / Ю. Шведа. – Львів. : Астролябія, 2004. – 500 с. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/faculty/Phil/Shweda_slovnyk.htm.
4. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм и демократія / Й. Шумпетер ; [пер. с нем. и общ. ред. В.С. Автономова]. - М. : Экономика, 1995. - 540 с.
5. Downs A. An Economic Theory of Democracy / A. Downs. – New York. : Harper & Row, 1957. – 336 p.

Остапенко О.М.

к. е. н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

СТРАХУВАННЯ: СУТНІСНИЙ АСПЕКТ

Ринкова трансформація національної економіки започаткувала новий етап у розвитку страхової справи й потребує зміни системи управління страховим процесом. Важливим в сучасних умовах є формування у страхових компаніях дієвого механізму для реалізації ними страхових відносин, щодо забезпечення страховим захистом своїх клієнтів за мінімальних витрат для них. Сутність проблеми полягає у відсутності єдиної точки зору на з'ясування змісту понять «страхування», «страховий захист» та «сільськогосподарське страхування». Тому, традиційно дискусійним залишається питання етимології цих категорій. При всій тривіальності означеного питання, відповіді на нього однозначно непрості.

У страховій доктрині існує безліч різних точок зору представників різних теоретичних шкіл з питання визначення поняття страхування. Так, значний внесок у формування вітчизняної науки про страхування внесли багато вчених та практиків, як М. М. Александрова, В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, В. Д. Бігдаш, О. О. Гаманкова, В.С. Гайдук, О. Д. Заруба, В. С. Луцько, С. С. Осадець, О. А. Туманова та інші.

Сучасні зарубіжні та вітчизняні енциклопедичні видання та словники трактують поняття «страхування» так:

- згідно Великого тлумачного словника сучасної української мови «страхування» це «... форма відшкодування збитків за рахунок страхового фонду окремим особам чи установам, майно яких зазнало пошкодження від стихійного лиха або нещасного випадку, і матеріального забезпечення громадян у разі втрати ними працездатності, смерті страхувальника і т. ін. [1, с. 1728]. Таким чином, під страхуванням слід розуміти ключові моменти господарської діяльності страхових компаній щодо відшкодування збитків постраждалим суб'єктам через дію різних факторів;

- «економічні відносини, за яких страхувальник сплатою грошового внеску забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, здійснює превентивні заходи щодо зменшення ризику, у разі необхідності перестраховує частину останнього» [2];

- «вид економічних стосунків, що полягає в створенні грошового (страхового) фонду, із засобів якого здійснюються відшкодування збитку і виплата грошових сум в результаті стихійних лих, нещасних випадків, настання інших подій» [3];

До речі, дослідження дефініції поняття «страхування» вказує на те, що розглянуті визначення мають спільні характерні особливості: 1) мова завжди йде про захист; 2) для забезпечення захисту завжди повинні створюватися резерви; 3) за страхування є обов'язкова умова - наявність двох сторін - страхувальника - спеціальної організації, що відає створенням і використанням грошового фонду; страхувальника - юридичної або фізичної особи, що вносять до даного фонду встановлені платежі. Проте, чомусь до уваги не беруться такі суб'єкти страхових відносин як держава та посередники.

Переходячи до застосування терміна «страхування» в економіці, зауважимо, що згідно страхового словника «страхування» «...це система економічних стосунків по захисту майнових інтересів страхувальника або інших осіб при настанні певних подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, що формуються страховиком із сплачуваних страхових премій (внесків)» [4]. Дане визначення, на нашу думку, як показує практика, являє собою класичний погляд на означену проблему.

Цікавим моментом є те, що аналогічне визначення по відношенню до словників, енциклопедичних видань подає і С. С. Осадець, який пояснює зміст категорії «страхування» таким чином: «...це двосторонні економічні відносини, які полягають у тому, що страхувальник, сплачуючи грошовий внесок,

забезпечує собі (чи третій особі) у разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати з боку страховика, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, вживає превентивні заходи, спрямовані на зменшення ризику, а при потребі перестраховує частину своєї відповідальності» [5].

Відомий дослідник страхування і яскравий представник російської правової школи професор В. І. Серебровський [6] розглядав страхування як «...форму розподілу між безліччю осіб майбутньої, невідомої і випадкової потреби». Однак, на нашу думку, таке трактування недостатньо розкриває всі аспекти процесу страхування.

О. Д. Вовчак пояснює зміст страхування через виділення основних її характеристик: 1) страхування – це, переважно, двосторонні економічні відносини, головними суб'єктами яких є страховик та страхувальник; 2) страхування – це спосіб забезпечення виконання зобов'язань; 3) страхування – це окрема економічна наука, яка має свій предмет і спеціальні методи дослідження; 4) економічні відносини в процесі страхування мають грошову форму вираження; 5) страхування – це соціально-економічний інститут, який виражає реально існуючі страхові відносини між державою, підприємствами, організаціями й установами різних форм власності, підприємцями та населенням [7]. І як результат, за нею страхування «...це система економічних, замкнених, перерозподільних відносин, що охоплюють, по-перше, утворення за рахунок внесків фізичних та юридичних осіб спеціального фонду коштів, по друге, його використання для відшкодування майнових збитків унаслідок стихійних лих та інших випадкових явищ, а також для надання громадянам допомоги при настанні різних ситуацій в їх житті» [7].

Ми підтримуємо думку автора, і вбачаємо в ній об'єктивне відображення змісту категорії страхування.

Розглядаючи думки науковців як української так і російської школи, можна відмітити, що за ними підкреслюється значення за страхування страхових фондів як реального інструменту страхового захисту.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь, ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Страховий словник страхової компанії «Оранта» [Електронний ресурс]// Режим доступу: <http://online.oranta.ua/Ua/Information/InsuranceDictionary.aspx>.
3. Бизнес-словарь [Електронний ресурс] /Slovari onlain.ru// Режим доступу : <http://www.slovari-online.ru>.
4. Страховий словник [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.gutains.ru/dict/#S>.
5. Осадець С.С. Страхування : підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2006. – 604 с.
6. Серебровский В.И. Страхование. / В. И. Серебровский. - М. : Финиздат НКФ СССР. - 1927. – 144 с.
7. Вовчак О. Д. Страхова справа [Текст]: Підручник / О. Д. Вовчак. – К. : Знання, 2011. – 391 с.

Мамонова Г.В., к. ф.-м.н., доцент,

Півень М.В., магістрант,

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ СТОХАСТИЧНИХ МЕТОДІВ

«Наука тільки тоді досягає досконалості, коли їй вдається користуватися математикою», – ці слова Поля Лафарга стосовно розвитку науки та необхідності використання математичного апарату для аналізу соціальних, економічних процесів, які були сказані видатним французьким вченим майже століття тому, не втрачають своєї актуальності й сьогодні [1, с.5].

Важливість та актуальність теми прийняття усвідомлених рішень та прогнозування розвитку соціально-економічних систем піднімали такі вчені як: А.П. Голіков [1], Г.В. Горелова [2], В.С. Королюк [3], С.І. Шелобаєв [4] та інші.

Виділяють 10 напрямів формування випуску ВВП як основного показника системи національних рахунків в Україні, з-поміж яких запропоновано об'єднати основні вектори формування, за якими відбуватиметься аналіз: сільське господарство; сфера обслуговування населення (включає в себе такі напрями як: торгівля, діяльність транспорту та зв'язку, виробництво та розподілення електроенергії); добувна та переробна промисловість; інші галузі економічної діяльності (включає даний напрям всі інші види економічної діяльності, що мають відносно малу частку в структурі ВВП за 2001-2011 роки). [5, с.30].

З метою виявлення слабких ланок у формуванні ВВП країни, прогнозування грошових надходжень від певного виду економічної діяльності необхідно мати детальну експертну оцінку динаміки розвитку кожної зі структурних одиниць його формування та загальну тенденцію до зміни структури даного макроекономічного показника. ВВП являє собою певну систему. Основними параметрами, що мають характеризувати даний показник є ланки його формування за видами економічної діяльності. Фіксоване значення цих основних параметрів визначає стан досліджуваної системи. Визначаємо сукупність можливих різних станів системи як фазовий простір станів.

Визначений фазовий простір $E = \{e_1, e_2, e_3, e_4\}$, де e_1, e_2, e_3, e_4 – це, відповідно, визначені досліджувані складові структури випуску ВВП: e_1 – сільське господарство, e_2 – сфера обслуговування, e_3 – добувна та переробна промисловість, e_4 – інші види економічної діяльності [3, с.15].

Ланцюги Маркова дозволяють розглядати структуру сукупності як випадковий процес. Ймовірності зміни станів виступають в формі матриці P , елементи якої (P_{ij}) показують ймовірність переходу об'єкта зі стану i до стану j за один крок розвитку. Якщо ймовірності даного стану визначаються матрицею переходу й розподілом ймовірностей знаходження в тому чи іншому стані лише для попереднього кроку, то такі ланцюги є простими, або першого порядку. В даному випадку вектор станів в момент часу t визначається

формулою: $X(t) = X(t-1) \times P$, де $P = \{P\}$ — однокрокова матриця переходу (елементи цієї матриці оцінюють ймовірності переходу об'єкта зі стану i до стану j за один крок), $X(t) = \{X'_1, X'_2, \dots, X'_j, X'_m\}$ — вектор, що описує ймовірність знаходження об'єкта в тому чи іншому із m станів на момент t ; — аналогічний вектор для попереднього моменту часу.

Перейдемо до пошуку матриці перехідних ймовірностей на основі структури ВВП за видами економічної діяльності в Україні у 2002, 2006, 2010 роках. У зв'язку з тим, що період 2007-2009 років характеризувався кризовим станом економіки країни, через що тенденції зміни структури ВВП були необ'єктивними, було обрано період довжиною у 4 роки.

Відповідно до методики, описаної в роботі Глинського В.В. [6, с.43], маємо три стани структури, що відповідають 2002, 2006, 2010 рокам:

$$S_0 = \begin{pmatrix} 13,18 \\ 23,37 \\ 42,8 \\ 20,65 \end{pmatrix}, \quad S_1 = \begin{pmatrix} 8,32 \\ 23,46 \\ 42,54 \\ 25,68 \end{pmatrix}, \quad S_2 = \begin{pmatrix} 8,13 \\ 25,39 \\ 38,93 \\ 27,55 \end{pmatrix}.$$

Знайдемо матрицю перехідних ймовірностей, кожен елемент якої являє собою середнє арифметичне відповідних елементів матриць перехідних ймовірностей 2002-2006 та 2006-2010 рр.

$$P = \begin{pmatrix} 0,8042 & 0 & 0 & 0 \\ 0,0090 & 1 & 0,0216 & 0 \\ 0 & 0 & 0,9545 & 0 \\ 0,1867 & 0 & 0,0239 & 1 \end{pmatrix}.$$

Результати використання отриманої усередненої матриці перехідних ймовірностей для прогнозу структури ВВП на 2012-2015 рр. можна побачити в табл. 1.

Таблиця 1

Прогнозна структура випуску ВВП на 2012-2015 рр. (у %)

Види економічної діяльності	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6,06	6,48	6,54	7,12
Сфера обслуговування	24,60	26,83	26,30	26,66
Добувна та переробна промисловості	38,84	34,50	37,16	37,81
Інші галузі економічної діяльності	30,51	32,19	30,00	28,42
Усього:	100,00	100,00	100,00	100,00

Проаналізуємо отримані дані (табл.1). Відповідно до проведених розрахунків структура ВВП у 2012 році в порівнянні із 2011 роком (статистичними даними) передбачає зменшення обсягів надходження продукції сільського господарства на 2,79 в.п.; зниження частки вартості наданих послуг та виготовленої продукції сфери обслуговування на 1,123 в.п.; спад кількості виготовленої продукції добувної та переробної промисловості на 0,77 в.п.; зростання відсоткової долі вартості ВВП, що сформувалася за рахунок інших

видів економічної діяльності на 4,69 в.п. Все це говорить про те, що величина ВВП зростає за рахунок товарообмінних операцій без виготовлення продукції, що, в майбутньому, призведе до зменшення купівельної спроможності валюти країни. В країні наразі відбувається нарощування грошової маси без зростання обсягів виробництва.

Отож, узагальнимо основні проблеми: відсутність стрімкого нарощування виробничого потенціалу держави (старе обладнання, обсяги виробництва, що не в змозі задовольнити вітчизняний ринок споживачів); негативним явищем є те, що тенденція до зростання частки послуг (сфери обслуговування) є більшою ніж у основного сектора виробництва країни — переробної промисловості. Про це говорить коефіцієнт випередження темпів зростання даних секторів: $k=0,95$.

Основні пропозиції: державна регіональна економічна політика повинна містити в собі основну стратегію розвитку кожного регіону, що мало б акумулювати виробничі сили там де це є найвигіднішим; необхідно застосовувати такі напрями економічної політики, за яких правова база функціонування підприємств в Україні була чіткою та цілісною; доцільним є введення обов'язкового планомірного навчання, підвищення кваліфікації спеціалістів-керівників за рахунок зростання рівня володіння математичним апаратом та з метою прийняття усвідомлених управлінських рішень.

Література

1. Голяков А.П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів: навчальний посібник/Голяков А.П.—К.:Знання, 2009. —222 с.
2. Горелова Г.В. Теория вероятностей и математическая статистика в примерах и задачах с применением Excel/ Г.В.Горелова, И.А.Кацко. —Ростов-н-Д: Феникс, 2006. — 475 с.
3. Королюк В.С.Стохастичні моделі систем: Навч.посібник/ Королюк В.С.—К.:Либідь, 1993. — 136 с.
4. Шелобаев С.И.Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе:Учеб. Пособие для вузов/Шелобаев С.И.—М.:ЮНИТИ-ДАНА,2000. — 367 с.
5. Статистичний щорічник України за 2011 рік/ за ред. О.Г.Осауленка. — Державний комітет статистики, 2011. — 571 с.
6. Глинский В.В. Статистический анализ: учебное пособие/Глинский В.В., Ионин В.Г.— М.:Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. —264 с.

Проданова І.І., к.е.н., доцент,

Кисляк Н.М., Макар О.І., бакалаври обліку і аудиту,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогодні страховий ринок України демонструє значний розвиток і піднесення, що супроводжується зростанням кількості страхових компаній, розширенням напрямків страхової діяльності, збільшенням обсягів страхових операцій.

Страховання дозволяє людям обирати, які ризики є прийнятними для них, а від яких вони б хотіли себе захистити. Задовольняючи бажання безпеки та забезпечуючи гарантований рівень доходу, страхування може сприяти підвищенню якості життя, розвитку підприємництва, виробництва й торгівлі в умовах стабільності. Багато видів товарів і послуг виробляються та надаються за умови доступності відповідного виду страхування. Підприємці впевненіше вкладатимуть кошти в інноваційні проекти, якщо зможуть отримати відповідний страховий захист. Страхування також допомагає запобігти значним втратам капіталу і надає стабільності підприємницькій діяльності та економіці в цілому; значно знижує державні видатки. Страховий ринок відіграє значну роль для розвитку та ефективного функціонування фінансового сектора.

Український ринок страхування поступово набирає силу. Середньорічний темп зростання страхових премій протягом останніх трьох років склав 38,4 % [1]. Крім того, багато було зроблено в сфері законодавства та регулювання, що сприяло прискоренню зростання досліджуваного сектора. Незважаючи на це, існує значна потреба в подальшому вдосконаленні механізму та інструментарію його функціонування. У західних країнах частка платежів із страхування життя у ВВП складає 6-14 %, в Україні цей показник складає близько 0,1 %. Проте за 6 місяців 2012 р. відстежуються тенденції зростання деяких показників страхової діяльності. Так, при зростанні на 17,9 % обсягів чистих страхових премій, на 10,7 % зросли обсяги сформованих страхових резервів; на 6,6 % зріс обсяг активів, визначених законодавством для представлення коштів страхових резервів; збільшилася частка банківських депозитів (з 34,8 % до 45,4 %), державних цінних паперів (з 5,6 % до 14,0 %); істотно зменшилася частка прав вимог до перестраховиків (з 33,0 % до 9,1 %) [2].

Проте економічна криза національної економіки значно погіршила стан і перспективи розвитку українського страхового ринку та серед його актуальних проблем можна виділити такі:

- невідповідність вітчизняного страхового законодавства вимогам міжнародного, а також принципам та стандартам міжнародної асоціації страхового нагляду;
- значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній, недосконали фінансова звітність і методи обробки даних;
- низький рівень співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестраховання українським страховикам;
- недостатній рівень правового забезпечення медичного страхування [3, с. 261];
- незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг.

Важливою проблемою є те, що низький рівень капіталізації страховиків не дає змоги забезпечити відповідальність за великі застраховані ризики, а це призводить до перестраховання їх частини за кордоном та до необґрунтованого виток грошових коштів з України. Ось чому гостро постає питання доступу до

національного страхового ринку філій іноземних страховиків-нерезидентів, вирішення якого має відбуватися поступово та з урахуванням його подальшого впливу на стан національного страхового ринку, оскільки це може призвести до неефективного перерозподілу акумульованих страховиками ресурсів на міжнародні фінансові ринки, витіснення з ринку національних страховиків та страхових посередників. Саме таким чином запобігання необґрунтованому відпливу значних сум страхової премії за кордон через низький рівень капіталізації страхових організацій, невідповідні світовим стандартам вимоги до платоспроможності страхових організацій, а також нерозвиненість національного перестраховального ринку призводять до неможливості страхування значних ризиків без помітної участі іноземних перестраховальних компаній.

Вагомим є питання врегулювання діяльності такої важливої категорії учасників страхового ринку, як страхові брокери. Їхні платежі до страхових компаній у загальній структурі складають 5 %. Така ситуація вимагає розробки комплексу заходів із підвищення ефективності страхової брокерської діяльності.

Заключною проблемою все ще залишається підвищення рівня платоспроможності, попиту та страхової культури юридичних осіб на страхові послуги, на що впливають недостатній обсяг обігових коштів, економічна нестабільність та відсутність інвестицій в підприємства [2, с. 50-52].

Для вирішення вищезазначених проблем страхового ринку України й прискорення темпів його розвитку необхідно:

- активніше співпрацювати з Національним Банком України;
- надати страховим компаніям доступ до коштів резервів, що знаходяться на депозитах в банках;
- проводити валютні аукціони для потреб страхувальників;
- вдосконалити механізм управління ризиками у сільському господарстві, доповнити нормативно-правову базу з їх страхування;
- запровадити медичне страхування,
- сприяти підвищенню страхової культури населення та його довіри до страхових компаній;
- підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних, організувати роботу бюро страхових історій [3, с. 263].

Підводячи підсумки, можна сказати, що здійснене дослідження українського страхового ринку засвідчило як здебільшого позитивні, так і окремі негативні тенденції його розвитку. Подальші успішні кроки залежатимуть від підвищення його конкурентоспроможності, розширення асортименту страхових послуг, вдосконалення інфраструктури та оподаткування страхової діяльності, зростання вимог до порядку формування діяльності страхових установ, створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань соціального страхування, а також подальшої інтеграції України у міжнародні структури.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Держкомстат України. – К.: «Консультант», 2011. – 632 с.
2. Мухіна О.В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку / О.В. Мухіна // Інвестиції: практика та досвід. – № 3. – 2010. – С. 50-52.
3. Дудченко Н.В. Нові тенденції розвитку вітчизняного страхового ринку / Н.В. Дудченко // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 3. – 2012. – С. 261-263.

Рубан О.О.

аспірантка

Національний університет біоресурсів та природокористування України

УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Аграрний сектор в Україні має важливе значення, оскільки несе на собі велике економічне і соціальне навантаження. Однак для досягнення успіху, особливо в сільському господарстві, слід приділяти належну увагу питанням розвитку соціальної сфери села, розробці механізмів її подальшого функціонування в нових умовах господарювання. Саме розвиток соціальної сфери допоможе згладити негативні явища перехідного періоду в сільській місцевості, сприяти поліпшенню демографічної ситуації та підвищенню ефективності роботи аграрного сектора.

Сьогодні стало очевидним, що подолання кризового стану у розвитку сільських територій неможливе без забезпечення не тільки сталого економічного зростання, але й справедливого розподілу його результатів, захисту і відновлення довкілля, підвищення добробуту населення. Безсумнівно, що такий сталий розвиток сільських територій можливий при умові розвитку диверсифікації прибуткових сільськогосподарських та несільськогосподарських видів діяльності, при активній підтримці держави.

Яскравим прикладом є Полтавська область де основне завдання органів виконавчої влади та місцевого самоврядування вбачається у створення надійного економічного підґрунтя для стабілізації соціальної сфери. У певній мірі це вже зроблено завдяки залученню до питань відновлення соціальної сфери села великоотоварного виробника через укладання соціальних угод між сільськогосподарськими підприємствами та громадою. Проте інший, напевно, ще більш важливий ресурс поки що не задіяний – це приватні домогосподарства та дрібні індивідуальні виробники. Колосальні резерви людських ресурсів – біля 250 тис. осіб незайнятого працездатного населення та 360 тис. га земель під присадибними ділянками фактично не включені до економічного обігу та використовуються вкрай неефективно.

Результати дослідження вказують, що ефективність функціонування об'єктів соціальної сфери в значній мірі визначає розвиток сільських територій

як системи і темпи динаміки основних її складових – демографічний базис, якісний розвиток людського та соціального капіталів, комплексність використання ресурсного потенціалу, ефективність підприємницької діяльності всіх видів. Очевидно, що формуючи якісні характеристики сфери життєзабезпечення, соціальна сфера села визначає вектори розвитку аграрного ринку праці через механізми трансформації трудового потенціалу, мотивації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності.

Прогноз економічної активності населення сільських територій Полтавської області дозволяє припустити, що незважаючи на зниження чисельності працюючих в сільськогосподарських організаціях, збільшується число самозайнятих сільських жителів і працюючих в альтернативних сферах зайнятості. Також збільшується частка жителів, офіційно зареєстрованих як само зайняті та частка жителів, зайнятих в сільському господарстві. Негативним прогнозом є збільшення (хоч і незначне) числа безробітних, але у той же час частка жителів, які не мають офіційного місця роботи і загальне число безробітних має зменшитись, що дає більш-менш оптимістичні надії на розвиток села у наступні три роки.

Для покращення соціального розвитку сільських територій необхідно запровадити комплекс заходів як на загальнодержавному так і місцевому рівні. На нашу думку потрібно: щоб держава виступала гарантом соціальної розбудови сільських територій; в деякій мірі зменшити податкове навантаження підприємствам, які реально можуть зробити свій вклад в розбудову соціальної інфраструктури; забезпечити залучення молоді до аграрного виробництва шляхом нормалізації умов та оплати праці в сільськогосподарських підприємствах, забезпечення житлом та іншими життєво необхідними умовами; здійснювати неухильне виконання затверджених програм соціально-економічного та культурного розвитку територій; відновити закриті та створити нові об'єкти соціальної інфраструктури.

Література

1. Ивакин В.И. Некоторые социально-правовые проблемы развития сельского хозяйства (по материалам обзора СМИ) [Текст] / В.И. Ивакин, М.С. Караськина //Аграр. и зем. право. - 2005. - № 7.
2. Статистичний щорічник Полтавської області за 2010 рік / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Полтавській області; за ред. Л.М. Безхлібняк - Полтава, 2011.- 412с.

Степанов С.С.

аспирант, ассистент

*Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А. (Российская Федерация)*

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИИ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

На сегодняшний день рыночная ситуация в стране диктует необходимость осуществления планомерной и выверенной управленческой деятельности, касающейся развития сферы ритуальных услуг на территории России.

Проведение экономической реформы в стране, ликвидация монополии государственной собственности на рынке ритуальных услуг и образование в связи с этим многообразия форм собственности предполагает создание системы предоставления ритуальных услуг на территории муниципальных образований. По мере преодоления экономического кризиса развитие сферы ритуальных услуг должно проводиться с учетом конкретных особенностей территорий.

Качество деятельности и уровень сервиса в сфере ритуальных услуг, являясь экономическим фактором по своей принадлежности к сфере бытового обслуживания населения, одновременно является важнейшим показателем нравственного здоровья общества [1, с.38].

Уровень организационной культуры ритуального предприятия непосредственно отражает поведенческий кодекс его работы и основан на принципах общечеловеческой морали. В настоящее время оценка данного параметра в характеристике ритуального предприятия является одним из основных по анализу целей его кадровой политики и конкурентоспособности в целом.

Учитывая все вышесказанное, можно отметить, что важной частью управления кадрами является подготовка и переподготовка работников ритуальной службы, с учетом необходимых знаний в области социально-психологических основ обслуживания клиента ритуального предприятия, знания различных ритуалов и традиций делового поведения в различных ситуациях межличностного общения.

В целях повышения культуры обслуживания клиентов ритуального предприятия в практике деятельности ритуальных организаций целесообразно разработать и использовать специальную памятку сотруднику ритуального предприятия по работе с клиентами. В ней должны быть даны конкретные предложения по социально-психологическим основам и культуре ритуального обслуживания, обеспечивающих возможность индивидуального подхода к клиентам, изменение требований к деятельности работников сферы ритуальных услуг и ее результатам [1, с.124].

Анализ состояния дел в данной области позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний момент назрела потребность в организации деятельности, которая позволит предприятиям ритуальных услуг осуществлять на

качественно новом уровне обслуживание заказчика по международным стандартам социального сервиса, в соответствии с основными принципами логистики [2, с.78].

Организация похоронного дела и рынок ритуальных услуг представляют повышенную социальную значимость для России. Поэтому приобщение к цивилизованному похоронному сервису, сохранение ритуальных традиций имеет большое значение в самых разных аспектах социально-экономической и духовной жизни страны.

В настоящее время около 70 % рынка принадлежит муниципальным предприятиям, которые имеют исключительное право распоряжения отводом участков земли под могилы на кладбищах города, а также значительную долю в розничной торговле похоронными принадлежностями. Высока доля данных предприятий и в производстве всех видов похоронных принадлежностей и изготовлении памятников [2, с.80].

Разработка предложений по развитию сферы ритуальных услуг на территории регионов России требует исследования существующего рынка ритуальных услуг, практики деятельности фирм и предприятий ритуальной сферы. Эти исследования должны проводиться с целью выработки рекомендаций по их совершенствованию, а также внедрения новых форм ритуального обслуживания в соответствии с мировым и российским опытом.

Решение научной задачи по разработке механизма развития сферы ритуальных услуг в регионах России является одной из основных проблем, касающихся социальной жизни населения страны.

Достижение поставленной цели требует решения круга задач. Для этого необходимо:

- Исследовать теоретические основы отечественного и зарубежного опыта развития ритуальных услуг и определить роль территориальных и муниципальных образований в формировании современного подхода к данной сфере.
- Проанализировать проблемы кадровой политики ритуальных предприятий, выделить основные элементы мотивационного механизма и дать конкретные предложения по социально-психологическим основам культуры обслуживания клиента ритуального предприятия.
- Определить возможность и обосновать необходимость развития новых видов ритуальных услуг на основе анализа современного состояния рынка изучаемой сферы деятельности.
- Обосновать новые подходы к формированию методического аппарата управления предприятием сферы ритуальных услуг.
- Разработать программу управленческой деятельности по развитию ритуальных услуг на территории регионов Российской Федерации.

За последние годы в России проделана определённая работа по улучшению организации и укреплению материально-технической базы похоронного дела. В настоящее время пересматриваются подходы к ведению кладбищенского хозяйствования с учетом технико-экономических,

градостроительных, санитарно-гигиенических, историко-культурных и этических аспектов. [1, с. 134].

Государственное регулирование этой деятельности пока не представляет собой целостной системы. Не выполняются требования ряда важных статей федерального закона об организации похоронного дела как самостоятельного вида деятельности. Отсутствует единая государственная политика развития похоронного дела и общегражданская похоронная культура [3, с.89].

В заключение следует сказать, что организация ритуальных услуг – это весьма сложный и трудоемкий процесс. Его поэтапное развитие на текущий момент является крайне необходимой задачей, так как данная сфера услуг социально значима для населения общества. Необходимо предпринимать четкие меры по повышению эффективности организации процесса ритуальных услуг; этим должны заниматься руководители, как государственных предприятий данной сферы, так и частных фирм.

Литература

1. Бабич А.М., Егоров Е.В. Экономика и финансирование социально-культурной сферы./А.М. Бабич//Самара, 2008 г.
2. Благоустройство места захоронения и сервисные услуги.//В кн. Ритуал прощания. - М., 1997 г. – с.78-81.
3. Государственное регулирование рыночных отношений.//Отв. Ред. Краснов А.Г. – Чебоксары, 1998 г.

Стеців І.С.

магістр економіки, викладач

Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського МАУП

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРИВАТНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

В умовах нестабільної економічної ситуації в Україні особливого значення набуває питання управління витратами будь якого суб'єкта господарювання. Це стосується і діяльності вищих навчальних закладів недержавного сектора економіки. Виконуючи освітню й наукову місії в суспільстві на належному рівні ВНЗ несуть серйозні витрати, правильне управління якими покликане забезпечити ефективне функціонування і процвітання приватних вузів у майбутньому. Проте через відсутність раціональної системи управління витратами ВНЗ приватного сектору економіки управління витратами на даному етапі носить формальний характер, що негативно впливає на процес управління вузом в цілому та на якість надання освітніх послуг зокрема та потребує удосконалення планування, обліку, аналізу і контролю витрат.

Огляд доступних нам літературних джерел показав, що питаннями управління витратами займалися такі вчені як Аксененко О.Ф., Атамас П.Й., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Грещак М.Г., Карпова Т.П., Коцюба О.С.,

Нападовська Л.В., Новиков В.В., Панасюк В.М., Партін Г.О., Полякова С.І., Попов О., Цал-Цалко Ю.С., Череп А.В.

Проте основна увага цих науковців присвячена загальнотеоретичним питанням щодо управління витратами і не враховує специфіку діяльності окремих галузей економіки. Зокрема мова йде про відсутність системи управління витратами ВНЗ приватного сектору економіки, поняття управління витратами трактується неоднозначно, методика управління витратами не має комплексного та системного характеру.

На наш погляд формування системи управління витратами повинно включати декілька етапів: визначення поняття системи управління витратами, створення передумов управління, визначення напрямів удосконалення основних аспектів системи управління витратами недержавного сектору економіки.

Для визначення поняття системи управління витратами необхідно використати методи аналізу та синтезу, вивчивши думки вчених по даному питанню та узагальнивши отриману інформацію конкретизувати її стосовно даної категорії.

Автори Стадник В.В. та Йохна М.А. визначають систему управління організацією як сукупність взаємопов'язаних елементів управління, що взаємодіють між собою і зовнішнім середовищем для досягнення поставлених цілей на основі оптимального використання трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. [1, с.464]. Ряд інших авторів вказує, що система управління — це форма реалізації взаємодії й розвитку відносин управління, виражених у законах і принципах менеджменту, а також у меті, функціях, структурі, методах і процесі управління [2]. Враховуючи визначення сформовані вченими щодо системи управління можна дати наступне визначення системи управління витратами.

Система управління витратами – це взаємозв'язок елементів управління спрямованих на формування витрат за їх видами, місцями і центрами відповідальності та стимулювання досягнення їх оптимального рівня.

Досліджуючи діяльність окремих ВНЗ недержавного сектору економіки у частині управління витратами ми дійшли висновку, що відсутність системи управління витратами ВНЗ частково зумовлена відсутністю передумов для її ефективного функціонування. Тому першочерговим завданням управління ВНЗ є забезпечення передумов управління за цими напрямками.

По-перше: потрібно визначити параметри формування облікової інформації, що забезпечить інформаційною базою процес управління витратами вузу. По-друге: правильне організування системи обліку у відповідно сприятиме оперативному отриманню інформації про витрати для забезпечення своєчасного регулювання ними. По-третє: проведені нами дослідження діяльності окремих вузів показали, що у більшості з них відсутній облік витрат за об'єктами обліку витрат, а саме у розрізі курсів, спеціальностей, факультетів і недостатньо відпрацьована методика розподілу непрямих витрат. По-четверте дослідження дають підстави

вважати, що у науковій літературі [3, 4] та практичній діяльності ВНЗ не надається належна увага методиці визначення собівартості навчання, а розрахунок плати за навчання носить дуже приблизний характер, хоча вчені підкреслюють важливість формування ціни освітньої послуги, як регулятора ринку [5].

На наш погляд для удосконалення системи управління витратами приватних вищих навчальних першочерговим завданням є забезпечення передумов управління за цими напрямками, а саме забезпечення відповідності системи обліку цілям управління, оперативності отримання інформації про витрати, правильного розподілу непрямих витрат, точності обчислення собівартості, вчасного виявлення відхилень та контролю витрат. Окрім того доцільним є виділення конкретних напрямів удосконалення організаційного, функціонального, мотиваційного аспектів.

За організаційним аспектом для удосконалення необхідним є визначення об'єктів обліку витрат, місць формування витрат і центрів відповідальності витрат, розробки лінійних і функціональних зв'язків працівників ВНЗ, які виконують комплекс робіт функціонального аспекту. За функціональним аспектом для удосконалення необхідним є здійснення планування, нормування, калькулювання, регулювання, контролю, обліку і аналізу витрат за об'єктами обліку витрат. За мотиваційним аспектом для удосконалення необхідним є впровадження дієвої схеми мотивації працівників, що спонукатиме до дотримання ними встановлених планом витрат і пошуку шляхів їх зниження.

Створення передумов управління за вказаними напрямками та удосконалення системи управління витратами за переліченими аспектами сприятиме повноцінному та раціональному використанню елементів системи управління витратами спрямованих на досягнення основної мети управління витратами – оптимізації їх рівня.

Література

1. Стадник В.В. Менеджмент: Підручник. Вид. 2-ге, вип., доп./ Стадник В.В., Йохна М.А. – К.: Академвидав, 2007. – 472 с.
2. Теория управления социалистическим производством / Под ред. О. В. Козловой. — М., 1983.
3. Економіка підприємства: підручник /(Покропивний С.Ф. та ін.) під ред. С.Ф. Покропивного (вид.2-е, перероб. та доп.) – К.:КНЕУ, 2001. - 528 с.
4. Марцин В.С. Економіка споживчої її кооперації: Підручник / В.С. Марцин, І.Т. Петрук, М.В. Панасик; За ред. В.С. Марціна. – К.: Либідь, 1996. – 400 с.
5. Копич І.М. Перспективи забезпечення конкурентоспроможності академії на ринку освітніх послуг/ Копич І.М., Скибінський С.В. За матеріалами конференції: «Розвиток ринку послуг вищої освіти в контексті Болонського процесу і вдосконалення конкурентної діяльності ВНЗ». – Львів: в-во Львівської комерційної академії, 2008.- с.4-13.

Танасієнко Н.П.

Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

Економічний розвиток в сучасному світі базується на зростанні продуктивності праці. Саме продуктивність праці визначає рівень та якість життя суспільства, адже підвищення продуктивності праці впливає на рівень заробітної плати, пенсій і інших соціальних виплат, співвідношення цін і витрат, контроль інфляції, визначає конкурентоспроможність продукції країн на міжнародному рівні і раціональну зайнятість населення, забезпечує можливість структурної перебудови економіки на новітній техніко-технологічній основі і поліпшення екологічної ситуації в країні. Чим вище рівень продуктивності праці, тим міцніше економічний потенціал країни, тим заможніше суспільство, більше можливостей для зростання добробуту народу. Від рівня продуктивності праці залежить стабільність економіки, подолання кризових наслідків, перехід до економічного зростання. Отже, продуктивність праці – найважливіший індикатор будь-якої економічної системи.

На макрорівні зростання продуктивності створює збалансованість між економічною, соціальною та політичною структурами суспільства, покращує життєвий рівень населення, сприяє зміцненню економічної безпеки країни.

Підвищення продуктивності праці – головне джерело зростання валового національного продукту та національного доходу. В умовах розширеного відтворення частка зростання валового національного продукту за рахунок підвищення продуктивності праці постійно зростає.

Зростання продуктивності праці являється одним із основних факторів підвищення динамічності виробництва. Динамічність представляє собою підйом та вдосконалення суспільного виробництва. По суті це систематичний, чітко виражений економічний ріст. В ньому можуть поєднуватися постійне збільшення виробництва матеріальних благ, національного доходу, доданого продукту, приріст виробничих та невиробничих фондів накопичення та споживання, підвищення технічного озброєння виробництва та покращення якості продукції. Але, остаточно, динамічність визначається зростанням випуску продукції на душу населення. Необхідно не просто підняти рівень виробництва, а підняти його так, щоб підвищити ступінь задоволення потреб.

Зростання продуктивності праці лежить в основі зниження витрат на виробництво та покращенні якості продукції. Покращення якості при інших рівних умовах рівнозначно зростанню продуктивності праці, тому що вироби більш високої якості відрізняються довшим терміном служби та кращою надійністю в роботі, що рівнозначно зростанню випуску продукції.

В ринкових умовах покращенню якості продукції приділяється першочергова увага. Це найважливіший елемент нецінової конкуренції. Загальновідомо, що недостатня конкурентоспроможність українських товарів пояснюється неувагою до проблем якості.

Продуктивність праці необхідно розглядати також як фактор, який впливає на конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, оскільки один із напрямків конкурентної боротьби, а саме цінова конкуренція прямо пов'язана зі зниженням виробничих витрат, здешевленням продукції на основі зростання продуктивності праці.

Рівень продуктивності праці впливає і на рівень конкурентоспроможності країни. Конкурентоспроможність країни – це здатність країни підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня ВВП на душу населення. Висока конкурентоспроможність сприяє високому рівню і якості життя населення.

Підвищення продуктивності праці будь-якої суспільно-економічної формації являється головним засобом зростання суспільного багатства та покращення життя населення, так як рівень та темпи росту продуктивності праці визначають рівень та темпи росту доходів населення.

Зростання продуктивності праці – економічна основа розвитку не тільки матеріального виробництва, але й соціальної та духовної сфери, так як в результаті економії робочого часу збільшується вільний час робітників.

В ринковій системі зростання продуктивності праці на рівні підприємства дозволяє: скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції, якщо зростання продуктивності праці випереджає зростання середньої заробітної плати; збільшити обсяг виробництва та реалізації продукції за інших рівних умов, а отже і збільшити прибуток підприємства, рентабельність виробництва; проводити політику по збільшенню заробітної плати працівникам; більш успішно здійснювати реконструкцію та технічне переозброєння підприємства; підвищити конкурентоспроможність підприємства та продукції, забезпечити фінансову стабільність роботи; покращити соціально-психологічний клімат в колективі.

Отже, підвищення продуктивності праці на макрорівні являється значним джерелом економічного росту, позначається на покращенні рівня життя, зростанні соціальної та трудової активності, а на мікрорівні – являється необхідною умовою підвищення якості, а в результаті і конкурентоспроможності продукції, ефективності діяльності підприємства.

Стратегічна політика розвитку України повинна базуватися на постійному підвищенні продуктивності праці. Україна має стати багатою державою, в якій люди жили б заможньо та щасливо. Для досягнення цієї мети немає іншого шляху, крім шляху постійного підвищення продуктивності праці.

Література

1. Єременко В.О. Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України. – Краматорськ: Видавництво центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України. -2000. - 395с.
2. Соколик М.П. Оплата і продуктивність праці в Україні: оцінка і вплив на розвиток економіки // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. - №2, т.1. – С.84-89.
3. Цесарук В.А. Производительность труда в условиях реформирования производственных отношений // Праці Всеукраїнської наукової конференції студентів

і молодих учених –Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання.” Частина 2. - Донецьк: Дон НУ. - 2000. - С.234-236.

Ткачук І.Я.

асистент кафедри фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО ТА ЕКОНОМІКА

З проголошенням незалежності України все частіше в засобах масової інформації політиками, журналістами та пересічними громадянами активно обговорюються проблеми становлення та розвитку громадянського суспільства як важливої та невід’ємної складової розвиненої демократії. Так цій проблемі приділялось чимало уваги і у працях таких науковців як Моргун В., Карась А., Павленко Ю., Пухкал О., Копейчиков В., Левін І., Хом’яков Л., Павловський М., Філик Н.

Проте, не зважаючи на внесок вищезгаданих науковців, детальнішого вивчення вимагає саме співвідношення громадянського суспільства та економіки, їх взаємозв’язків та взаємозалежності. Дослідженню цього аспекту громадянського суспільства і присвячено цю публікацію.

Громадянське суспільство слугувало об’єктом досліджень не одного покоління вчених, відповідно кожне з них вносило власні характеристики в його трактування в залежності від умов функціонування того чи іншого соціуму, його моральних та психо-історичних особливостей. Проте більшість дослідників громадянського суспільства виділяють таку його складову як економічна, в той же час не пояснюючи, що вона означає [6, с. 61; 5, с. 218].

Пояснити цей взаємозв’язок можна використовуючи іншу категорію, яка є загальноприйнятою і невіддільною від поняття «Громадянське суспільство», а саме «свобода».

Статтю 3 Загальної декларації прав людини прийнятої і проголошеної резолюцією Генеральної Асамблеї ООН ще у 1948 р., проголошено, що кожна людина має право на життя, свободу і особисту недоторканість[2, ст.3].

Проте свобода є явищем багатограним і означає не лише те, що звикли під неї розуміти пересічні громадяни (свободу слова, свободу пересування, свободу участі у виборах тощо), а містить і такий аспект як економічна свобода, до якої можна віднести приватну власність як основу особистісної свободи та свободу підприємництва.

Розглянемо кожен з цих елементів економічної свободи.

Практично усі вчені, які займалися дослідженням громадянського суспільства, вважали право власності невід’ємним правом кожної людини, при цьому порівнюючи його з правом на життя чи свободу [4, с.25].

Громадянське суспільство, відбиваючи настрої всього народу, ґрунтується на волі особистості. Тому можна стверджувати, що саме приватна власність є базисом громадянського суспільства.

Але не можна забувати про те, що громадянське суспільство нерозривно пов'язане із правовою державою. Саме тому існує необхідність правового забезпечення недоторканості приватної власності, закріпленої у законодавчому порядку. В Україні право приватної власності закріплюється на рівні Конституції України та Цивільного кодексу [3, ст. 41; 7, ст. 325].

Очевидно, що лишень за існування права приватної власності особа (фізична чи юридична) існування громадянського суспільства є можливим, бо за таких умов особа є справді вільною, оскільки може приймати самостійні рішення, бути незалежною у процесі володіння, користування, розпорядження своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної та творчої діяльності [3, ст. 41].

Право на підприємництво в Україні закріплене Конституцією України, а також Господарським кодексом України. Так ст. 42 Конституції зазначено, що кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом [3, ст. 42]. А Господарським кодексом визначені основні принципи підприємницької діяльності, які відповідають принципам громадянського суспільства, а саме:

- вільний вибір видів діяльності;
- самостійне формування програми діяльності;
- вільний найм працівників;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, передбачених законодавством тощо [1, ст. 44].

Проте слід зауважити, що в Україні свобода підприємництва носить специфічний характер, що пов'язано із великою кількістю обмежень стосовно малого та середнього підприємництва, а також із значною його бюрократизацією від самого моменту реєстрації підприємства, при чому слід зауважити, що з плином часу ситуація не покращується. Звичайно такі тенденції не відповідають стандартам розвинутої економіки і не сприяють розвитку громадянського суспільства в Україні.

Очевидно, що однією з основ громадянського суспільства є економіка, оскільки лишень в економічно розвинутій державі, в якій громадяни відчувають себе захищеними і впевненими у завтрашньому дні, можна говорити про відстоювання власних інтересів різноманітними громадянами чи групами населення шляхом мирних засобів впливу. При чому в даному контексті важливий розвиток саме права приватної власності та підприємництва, оскільки в ньому відображаються інтереси найбільшого прошарку населення держави.

Тому для становлення та закріплення громадянського суспільства в Україні, необхідно удосконалювати законодавство, що закріплює право приватної власності та регламентує діяльність малого та середнього бізнесу, в той же час спростовуючи існуючу систему.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1359043105696249>

2. Загальна декларація прав людини: Декларація Генеральної Асамблеї ООН від 10.12.1948 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_015
3. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-вр>.
4. Копейчиков В. Інститути приватної власності та підприємництва як основні складові громадянського суспільства / Копейчиков В., Цельєв О. ; Вісник АПРНУ №1(12), 1998. – 25-33с.
5. Пухкал О. Перспективи та напрями розвитку громадянського суспільства в Україні / О. Пухкал ; Вісник НАДУ №2, 2007. – 217-224с.
6. Філик Н. Особливості становлення громадянського суспільства в сучасному світі: компаративістський підхід (аналіз) / Н. Філик ; Теорія держави і права № 12, 2003. – 61-64с.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1333689320534976>

Царук Н.Г.

здобувач

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА

Становлення ринку овочів в Україні відбувається на фоні певного економічного зростання, але в цій галузі існує багато невирішених проблем, зокрема щодо збільшення обсягів виробництва та підвищення його ефективності. Однак найгострішими є проблеми недосконалості механізму функціонування регіональних ринків овочевої продукції.

Вони характеризуються неврегульованістю (ні з боку держави, ні з боку системи ринкових стимулів), організаційною невизначеністю, непрозорістю і стихійністю. Через це регіональний ринок овочевої продукції в Україні на сьогодні не може розглядатися як цивілізована, врегульована і збалансована система економічних відносин. Дана проблема може бути вирішена лише за умови попереднього наукового опрацювання.

Спеціалізація виробництва овочів повинна залежати від вимог ринку. Період нестабільності та кризи призвів до дії принципу самозабезпечення та самовиживання. Весь тягар у виробництві овочів останніми роками перенісся на індивідуальний сектор. Держава, виділивши землю під колективні городи дещо пом'якшила напругу у постачанні населення картоплею та овочами, але не вирішила проблеми забезпечення овочевою продукцією міського населення [1]. Сектор приватних господарств виявив найбільш ринково адаптаційні можливості. Слід відмітити те, що завдяки йому вдалось утримувати хоча й не значні, але позитивні темпи зростання виробництва овочів навіть у роки прояву загального занепаду.

Розвиток овочівництва шляхом городництва призводить до небезпечної тенденції руйнування раніше утвореної матеріально-технічної бази галузі. Уникнути цього можна шляхом державної підтримки відродження спеціалізованих господарств, які можуть розвиватись на конкурентній основі

взаємодоповнюючи одне одного [2].

В рамках овочевого підкомплексу склались свої територіальні ланки - регіональні підкомплекси адміністративних районів та областей. Рациональне розміщення та спеціалізація овочепродуктового підкомплексу є значним резервом збільшення виробництва овочевої продукції з найменшими затратами праці та коштів.

В південних областях України виділились цільові ринки, теплолюбних овочевих культур, таких як томати, перець, баклажани, у лісостепових - ринки огірків та капусти, а в поліських - ринки коренеплодів (моркви та столових буряків). Тобто в Україні функціонують регіональні ринки, які об'єднують певні території і формуються відповідними обсягами згідно із сегментами виробництва тієї чи іншої овочевої культури.

На особливу увагу та глибокі аналітичні дослідження заслуговує проблема реалізації та збуту овочевої продукції, оскільки неодноразово економістами піднімались питання розбалансованості системи торгівлі овочами. Мається на увазі, що зруйновано оптовий ринок овочевої продукції, нерозвинена ринкова інфраструктура, а на їх місці виникли стихійні продовольчі ринки, які сприяють неорганізованій посередницькій діяльності та привласненню посередниками значної частини прибутку виробника .

Сенс в існуванні ринку будь – якого ринку визначається перш за все його суспільною та індивідуальною ефективністю. На наш погляд ефективність є основним фактором, що визначає формування та функціонування ринку овочевої продукції. Адаптуючи прийнятій у вітчизняній літературі методологічний підхід до визначення рівнів ефективності до проблематики формування ринку овочевої продукції визначимо такі рівні функціонування ринку овочевої продукції: народногосподарський; регіональний, мікрорівень (виробники овочів та переробні підприємства); внутрішньогосподарські підрозділи аграрних підприємств, спеціалізовані на виробництві та переробці овочів; окремі види ресурсів, що використовуються в процесі виробництва і переробки овочів; об'єкти ринкової обслуговуючої інфраструктури галузі; технології та інновації.

Такі вчені, як Г.М. Підлісецький, Б.Й. Пасхавер, Б.Я. Панасюк, В.М. Трегобчук, М.М.Федоров, В.М. Алексійчук та інші обґрунтували ідею довгострокової перспективи створення стартових умов для розвитку аграрних товарних ринків. Вони виходили з того, що аграрний ринок являє собою систему, де всі елементи повинні бути збалансованими, діяти узгоджено, забезпечувати суспільні потреби в екологічно чистій продовольчій продукції заданого споживчим попитом асортименту. Якщо порушується баланс, спостерігається невідповідність розвитку надбудовних відносин та базисних продуктивних сил, що призводить до неефективності такої системи. Тому необхідне приведення цілей і завдань функціонування аграрних товарних ринків у відповідність до наявного потенціалу і можливостей розвитку продуктивних сил. Це важливе теоретичне положення у багатьох випадках недооцінюється.

Діяльність виробників овочів та переробних підприємств із самого

початку спрямована на економічний саморозвиток. Вони не можуть досягти високої результативності в господарській діяльності, якщо немає належних ринкових інфраструктурних умов на мікро- мезо- рівнях та на рівні держави. Якщо закупівельні ціни, податки, відсоткові ставки за кредити та інші макроекономічні важелі само регульованої ринкової системи не стимулюють виробництво овочевої продукції, то діяльність суб'єктів виробництва овочевої продукції і надалі не буде відповідати належною мірою вимогам щодо забезпечення продовольчої безпеки країни.

Отже, для динамічного розвитку ринку овочевої продукції необхідно створити комплекс макроекономічних мотиваційних умов. Однак це вимагає певного часу для формування бази і критичної маси стратегічної ефективності ринку.

Ринок продукції овочівництва може розвиватись на перспективу лише за умови високої економічної ефективності діяльності його окремих структурних елементів та овочепродуктового підкомплексу АПВ в цілому. Адже ефективність є основним, а часто і єдиним мотиваційним важелем щодо розвитку тієї чи іншої економічної діяльності в ринкових умовах. Тому завданням економічної аграрної науки сьогодні є дослідження наявного рівня економічної ефективності виробництва та переробки овочів, встановлення наявних закономірностей та передбачення їх на перспективу. Рекомендації науковців дозволяють приймати виробникам правильні рішення, вдосконалювати практику державного стимулювання розвитку овочепродуктового підкомплексу.

Література

1. Криворучко, В. І., Скупий В. М. Овочівництво України в умовах перехідної економіки. - К. ІАЕ, 1999. - 56 с.
2. Ручкін О.В., Рудь А. М. Рівень споживання та сегменти ринків овочів // Економіка АПК. - № 11. - 2002, - С. 98.

Угринюк О.Г.
студентка І курсу

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ШЛЯХИ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Однією з головних проблем, яка перешкоджає ефективному розвитку сучасної економіки України є проблема її тінізації, тобто не контрольованого з боку держави виробництва, обміну, розподілу і споживання товарно-матеріальних цінностей, робіт та послуг. Значним недоліком є те, що переважна більшість операцій, які можна віднести до тіньових, можна здійснити в легальному нормативно-правовому полі, а доведення факту здійснення тіньової діяльності потребує значних зусиль органів державної влади [2].

Проблема тінізації економіки України висвітлюється у працях провідних вітчизняних науковців – Базилевича В.І., Верналія З.С., Ковальчука Т., Кухоля І.М., Павлова В.І., Швабія К.І, Павлова В.А., Предборського В.А. та інших.

Метою роботи є дослідження причин виникнення тіньової економіки та визначення можливих шляхів її детінізації.

Досить вдалим є визначення тіньової економіки, яке сформулював О. Турчинов – сфера прояву економічної активності, спрямованої на одержання доходів від заборонених видів діяльності або ухилення від державного контролю та від сплати податків при легальних видах економічної діяльності [1].

Функціонування тіньової економіки поряд із легальною призвело до суттєвого скорочення в структурі доходів бюджету частки податкових надходжень, що поставило під загрозу виконання важливих державних програм. Унаслідок того, що обсяги тіньової економіки не можуть бути повністю враховані офіційною статистикою, сьогодні найперспективніший напрям розширення доходів – залучення тіньових оборотів до сфери легального бізнесу.

Але всі намагання вирішити цю проблему, зокрема й за рахунок удосконалення системи оподаткування, упорядкування пільг, посилення контрольних функцій зі збором податків, не дали очікуваних результатів. Тіньова економіка займає провідні позиції і тим самим значною мірою уповільнює розвиток економіки. В Україні тінізація економічних відносин набуває системного та загальнопоширеного характеру.

За даними Міжнародного валютного фонду 8% світової економіки базується на незаконно отриманих коштах. Щорічні втрати світової економіки від корупції становлять від 500 млрд. до 1 трлн. дол. або 3-5% глобального ВВП [2].

У цілому спостерігається постійне зростання економічної «тіні». Серед розвинутих країн найбільш висока частка тіньового сектору у Греції (29% офіційного ВВП), Італії (27,8%), Іспанії (23,4%) і Бельгії (23,4%). Середне становище посідають Ірландія, Канада, Франція та Німеччина (14,9 – 16,3%). Найнижчі показники частки тіньового сектору мають Австрія (9,1%), США (8,9%) і Швейцарія (8%). Найбільших масштабів тіньовий сектор економіки досяг у країнах, що розвиваються [3].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, в 2011 р. рівень тіньової економіки в Україні скоротився на 4%, в порівнянні з 2010 р., і становив 34% від обсягу офіційного ВВП. Аналізуючи обсяги тіньової економіки в Україні можна побачити, що більшу частину нелегальної економічної діяльності створюють зовсім не торговці наркотиків і сутенери, а на перший погляд, цілком законослухняні громадяни – представники бізнесу. Ніде не враховуються бізнес-схеми, приховування реальних обсягів виробництва і заниження бази оподаткування, а також зарплата «в конвертах» – ось головний інструмент вітчизняного «тіньовика». Завдяки цим операціям створюється майже половина української тіні (48,6%). Частина, що залишається – це найнебезпечніший вид тіні, так звана «неформальна економіка» [4].

Найбільші обороти нелегальний бізнес має в Дніпропетровській, Харківській, Одеській областях і в Києві. При цьому рекордна питома вага підприємств з оборотом понад один мільйон гривень, які мінімізують податкові зобов'язання, функціонують в Харківській області – 16,7% загального обороту. Також велику частку в регіональній економіці тіньовий сектор має в Одеській (15,2%) та Черкаській (13,4%) областях [3].

Обсяг «тіньового ринку» оцінюють уже і зовсім фантастичними цифрами. Для прикладу, за оцінками податкової, опублікованими в ході презентації Концепції реформування податкової системи, обсяг тіньового сектора української економіки становить мінімум 350 млрд. грн. на рік. Ці кошти, за оцінками фіскальних органів, розподіляються наступним чином: 170 млрд. грн. становить зарплата в «конвертах», 100 млрд. грн. – доходи власників активів – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. грн. – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні засоби, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектора.

Характерними рисами функціонування сектору тіньової економіки на сучасному етапі в Україні є:

- тіньова економіка поступово стала складовою частиною ринкового господарства;

- тіньова економіка держави отримує додаткові імпульси для свого розвитку в сучасний період політичної та соціально-економічної нестабільності;

- тіньовики успішно використовують досягнення науково-технічного прогресу у своїх інтересах, відбувається інтелектуалізація економічної злочинності;

- тіньова економіка держави динамічно набуває ознак глобалізації соціально-економічних відносин і т.д.

Проте, існують чіткі шляхи зменшення тіньового сектору економіки. Зокрема, для детінізації вітчизняної економіки потрібно здійснити такий комплекс заходів:

1. На державному рівні запровадити обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів у разі купівлі товарів, вартість яких перевищує певну, заздалегідь визначену суму (житла, земельних ділянок, транспортних засобів та предметів розкоші).

2. Запровадити податкові стимули до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності.

3. Спростити процедури щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері, де підприємець «бореться» за енерго- та ресурсозбереження, де підприємець діє як «розумний егоїст»: максимізуючи власний прибуток, примножує добробут всієї нації.

Рівень масштабів тіньової економіки негативно впливає на міжнародний імідж України, перешкоджає надходженню іноземних інвестицій. Іноземні інвестори вказують на корумпованість влади, як на фактор, що впливає на інвестиційну привабливість України. Корупція і кримінал також заважають

міжнародним контактам, налагодженню міжнародних зв'язків, що може призвести до «тихої», але відчутної ізоляції країни на міжнародному рівні.

Література

1. Кухоль І.М. Тіньова економіка України: причини виникнення та способи уникнення / І.М. Кухоль // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №4. – С.49-53.
2. Савченко І.Г., Іорданов А.С. Тіньовий сектор економіки України: аналіз стану та напрями детінізації / І.Г. Савченко, А.С. Іорданов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – №3. – С.107-116.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.

Вербовецька Х.Д.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Конкурентоспроможність справедливо вважається однією з найбільш складних категорій у теорії та практиці управління підприємством та соціально-економічними системами більш високого рівня (регіони, галузі, національні економіки). Підвищення конкурентоспроможності підприємств є головним завданням, що гарантує йому зміцнення власних позицій серед конкурентів. Особливої актуальності дана проблема набуває для машинобудівних підприємств, продукція яких є високотехнологічною, внаслідок чого тривалість її ринкового циклу залежить від динаміки технологій, застосовуваних самим підприємством та його конкурентами.

Питання конкурентоспроможності та якості набули широкого розвитку в роботах багатьох учених. Зокрема Крикавський С.В., Барташевська Ю.М., Романко О.П., Піддубна Л.І, Шульженко Ф.П., Малащук Д.В., Юхновський І.Р., Харсун Л.Г. та інші. Для успішного функціонування промислових машинобудівних підприємств на ринку, оцінка їх конкурентоспроможності враховує не лише фінансові й економічні показники, а й показники ринкового характеру (ділова репутація підприємства, енергія торгової марки, сформована клієнтура, рівень кооперації тощо).

На частку машинобудівного сектора припадає близько 30% від загального обсягу промислової продукції. В Україні на сучасному етапі ця галузь розвинена недостатньо. Наприклад, у Японії, Німеччині, США питома вага машинобудування в промисловій структурі сягає 40–50%. Поряд із цим, за даними офіційної статистики, приблизно третя частина усієї продукції машинобудування України експортується, при цьому близько 30% припадає на ринок Російської Федерації. Така ж частка припадає на торгівлю з країнами Європейського Союзу [2].

Машинобудівні підприємства є одними з найбільш постраждалих від економічної кризи. Через зменшення зовнішнього попиту відбулося зниження експорту продукції машинобудування, зменшення обсягів виробництва та збільшення кількості готової продукції на складах, погіршення фінансових результатів. За останні 5 років кількість збиткових підприємств промисловості перевищує 30% від загальної кількості збиткових підприємств України. Рентабельність виробництва становить близько 5%. Державна стратегія в машинобудуванні розроблялася на тлі досить оптимістичних прогнозів експертів: вони обіцяють стійке зростання у найближчі три-чотири роки [1, с. 19].

Одним із найгостріших завдань забезпечення конкурентоспроможності підприємств сучасного вітчизняного машинобудування є подолання проблем, пов'язаних із відсталою техніко-технологічною базою. Ці питання вимагають залучення значних фінансових та інвестиційних ресурсів, які найчастіше відсутні у наявності підприємств. Важливою тенденцією у розвитку світової економіки є посилення залежності матеріального виробництва від нематеріальної сфери. Досить вагомим постає проблема відсутності кваліфікованих кадрів, які мають досвід роботи із новим обладнанням. Для вирішення цих питань необхідно проведення навчання та перекваліфікації виробничого персоналу [5, с. 42]. Але, крім чинників, які стримують розвиток машинобудівної галузі, існують також і позитивні умови для підвищення конкурентоспроможності та виходу промислових підприємств із кризи. Позитивною рисою машинобудування є наявність у галузі великих за розмірами підприємств, спроможних забезпечити підвищення якостей продукції для виходу на міжнародний ринок. Економіко-географічне становище України є вигідним через межування з одного боку з європейськими країнами, а з іншого – з країнами СНД. Важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє керівництво підприємств та ступінь його зацікавленості у підвищенні інноваційної активності.

Кількісна оцінка конкурентоспроможності підприємств машинобудування повинна базуватися на наступних положеннях:

- інтегральні та індивідуальні показники повинні формувати систему оцінки конкурентоспроможності;
- при оцінці конкурентоспроможності для забезпечення більшої достовірності отриманих результатів слід враховувати значну множину показників та потенційні можливості підприємства;
- необхідно виконувати принцип безперервності інформації.

Машинобудування України перебуває у складному фінансовому становищі. Кількість збиткових підприємств зростає з кожним роком. Відбулося погіршення експортно-імпортних відносин. Однак машинобудівний комплекс України має значний інноваційний потенціал, що дає велику надію на відродження галузі. Дослідження методики оцінки конкурентоспроможності підприємств машинобудівного комплексу вимагає подальших розробок, оскільки вона є одним із критеріїв визначення ринкової вартості бізнесу. За умови посилення конкуренції, керівництву підприємства необхідно шукати

нові (адекватні умовам конкуренції) інструменти управління підприємствами і методи підвищення конкурентоспроможності.

Література

1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. - 2010. - № 1. - С.19-25.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України[Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Малашук Д.В. Методичні підходи щодо визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності машинобудівної галузі України / Д.В. Малашук //Методичні підходи. - 2010. - № 3. - С.22-27.
4. Тимошик Н. Державна підтримка конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / Н. Тимошик // Галицький економічний вісник. - 2012. - №3. - С.42-44.
5. Романко О.П. Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / О.П. Романко // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №3. - С.93.

Вергуненко Н.В.

аспірантка кафедри міжнародної економіки

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, м. Київ

ЗАРОДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

В час інформаційних технологій найбільшу цінність набувають саме послуги інтелектуального характеру, оскільки перемогу в конкурентній боротьбі між підприємствами сьогодні важко забезпечити тільки матеріальними ресурсами компанії. Основу її стратегічних компетенцій формують, передусім, нематеріальні активи, інтелектуальна складова бізнесу. В структурі послуг інтелектуального характеру важливе місце займають консалтингові послуги, які розглядаються як невід'ємна інфраструктурна складова сучасного бізнесу. Дослідження генезису теорії консалтингу дає змогу проаналізувати причини і передумови виникнення даного явища в науці та у бізнесі, а також виявити витоки наукового розуміння значення управлінського консультування.

Незважаючи на те, що історія управлінського консалтингу нараховує всього близько 120 років, консультування як вид діяльності бере свою історію з давніх часів. Прагнення до спілкування, надання поради таке ж давнє, як і

наша цивілізація. Для того щоб жити, людям потрібні були комунікація, обмін інформацією, а ще наявність такого важливого фактора, як вміння радити, надавати рекомендації. Піраміди, статуї, храми, гробниці, живопис та давні написи — все це свідчить про могутність правителів, які черпали силу від пророків та астрологів [1, с.48].

Управлінський консалтинг зароджується після промислової революції, коли з'являються перші фабрики, мануфактури, які стимулюють виникнення інфраструктурних та інституціональних перетворень. Консалтинг стає

можливим коли процес спілкування та структуризації управлінського досвіду досягає розвинутої стадії. Перші передумови виникнення консалтингу були створені в другій половині XIX ст., коли зародився рух наукового управління. В той час топ-менеджери великих компаній відчували необхідність зовнішньої допомоги з боку банкірів, рекламних агентів, інженерів, яка була дуже вигідна з фінансової точки зору. Слід зазначити, що при відсутності прямої зацікавленості в наслідках кінцевого результату, зовнішні консультанти не завжди були генераторами нових ідей, а лише володіли відповідними знаннями, досвідом та технологіями [2, с.31]. Консультанти того періоду здебільшого надавали послуги удосконалення технологічних процесів на виробництві, внаслідок цього вони отримали назву «промислові інженери» [3, с. 23].

В той же час в університетах, таких як Кембридж, наприклад, професори почали поширювати нові знання за межами університету, ця діяльність отримала назву «~~кстеншн~~» і охопила й інші країни світу, насамперед США, де було створено перші консалтингові фірми як у промисловості, так і в сільському господарстві (cooperative extension) [4, с. 40].

В цей період з'явилися перші професійні консультанти, такі як Фредерік Тейлор, Артур Д.Літгл, Тоуерс Перрін, Гаррінгтон Емерсон. Перша консалтингова фірма мала назву «Артур Д.Літгл» («Arthur D. Little») за ім'ям професора Массачусетського технологічного інституту, який заснував її у 1886р., спершу фірма займалася допомогою і рекомендаціями в сфері бухгалтерського обліку, а вже трохи згодом перейшла на управлінське консультування. В 1914 р. в Чикаго Едвін Буз заснував службу ділових досліджень «Буз-Аллен енд Хамилтон». Вони працювали з підприємствами Північного Заходу США, зазвичай, металургійного профілю. Пізніше з'явилися консалтингові фірми з управління людськими ресурсами, з управління збутом та маркетингу, управління фінансовими ресурсами.

Виокремлення управлінського консультування в самостійний науковий напрям було зумовлене появою перших наукових праць з менеджменту таких відомих науковців як Г.Гант, Л.Гілберт, Ф.Гілберт, Х.Емерсон, Е.Мейо, Ф.Тейлор, А.Файоль, Л.Урвік. в роботах цих вчених було започатковано та розвинуто теорію управління та організації виробництва, досліджено принципи управління підприємствами розроблено методи підвищення ефективності діяльності компаній через посилення таких функцій управління як планування, контроль, координацію.

У 1920-х роках суттєвий внесок в методи управлінського консультування внесли психологи Елтон Мейо і Мері Паркер Фоллет, які розробили систему управління ефективністю на основі оптимальних методів оцінки і роботи працівників [4, с.24].

Одним з перших професійних консультантів в галузі економіки став засновник теорії наукового управління підприємством Фредерік Тейлор. Фактично, він став першим засновником методології консалтингу і розробив принципово новий підхід до управління робітниками в цехах, який з часом було удосконалено для організації праці управлінського персоналу. Його теорія базувалася на удосконаленні та спрощенні складних виробничих процесів,

впровадженні оптимальної організації праці, розробленні способів мотивації персоналу з метою збільшення продуктивності праці. Ф. Тейлор залишив після себе солідну творчу спадщину, яка прославила його ім'я. Серед його творчого доробку найбільш відомими є книги "Відрядна система" (1895), "Цеховий менеджмент" (1903) та "Принципи наукового менеджменту" (1911).

Послідовниками Ф.Тейлора були Френк і Ліліан Гілберти, які дослідили вплив людського чинника на виробничі процеси, та Гарінгтон Емерсон, який розробив власний метод стимулювання праці виходячи з кінцевого результату.

Разом з тим, всіх цих дослідників об'єднувало застосування наукового підходу для вирішення проблем виробництва, узагальнення результатів проведених експериментів для подальшого удосконалення запропонованих методів підвищення ефективності діяльності підприємств.

У 20-ті роки був заснований ряд консультантських фірм. Основною причиною зародження та стрімкого розвитку консалтингового бізнесу вважається намагання колишніх успішних підприємців і менеджерів, які за різних причин відійшли від справ, передати свій досвід іншим компаніям. Родоначальником управлінського консультування у сучасному розумінні вважають компанію МакКінсі (McKinsey). В 1925 р. Джеймс О. МакКінсі та Ендрю Томас Карні в партнерстві заснували компанію, яка в подальшому надала початок двом найкрупнішим у світі консалтинговим фірмам «МакКінсі енд Компані» та «А.Т.Карні» [5, с.258]. Проте практично до середини 30-х років минулого століття консалтинг як окремої галузі економіки не існувало. Кількість фірм, зайнятих у цій сфері, була настільки мала, що говорити про бум консультативних послуг, недоречно. Проблеми, якими займалися ці нечисленні консалтингові компанії, були вузько спеціалізованими та зводились здебільшого до маркетингу, збуту та управління людськими ресурсами.

Отже, період кінця XIX ст.. – початку XX ст.. можна назвати етапом зародження управлінського консалтингу та наукової думки, що стала передумовою становлення консалтингової галузі.

Література

1. Королько В.Г. Основы паблик рилейшнз / В.Г. Королько. - К. : Ваклер, 2001. - 532 с.
2. McKenna C.D. The world's newest profession. Managemnet consulting in twentieth century. – New York: Cambridge University Press, 2006. – 370 p.
3. Kipping M. The evolution of management consultancy: its origins and global development. – In: Curnow B., Reuvid J. The international guide to management consulting: the evolution, practice and structure of management consultant worldwide. – London: Kogan page publishers, 2003. – PP. 21-33.
4. Kalna-Dubinyuk Tetyana P. The development of extension service in Ukraine and the worldwide experience / Kalna-Dubinyuk Tetyana P., Johnson Stanley R. — K.: Agrarna nayka, 2005. — 200 p.
5. Abrahamson E. Management fashion. - Academy of management review, 1996.- P.254-285.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На шляху інтеграції України у світовий економічний простір стоїть значна кількість перешкод і проблем, головними з яких можна назвати низьку конкурентоспроможність українських товарів на світових ринках, недосконалу структуру експорту, від'ємне торговельне сальдо, невисоку інвестиційну привабливість України, деякі неузгодженості з боку законодавства.

Аналіз товарної структури експорту минулого року показує, що найбільшу частку у експорті України, як і в попередні роки, складають недорогоцінні метали та вироби з них і мінеральні продукти (43,9 і 10,5 % відповідно) [5]. Це означає, що структура українського експорту є недиверсифікована і зосереджена в основному на сировинних ресурсах, напівфабрикатах і невисокотехнологічних товарах.

В сучасних умовах розвитку світового господарства подібна спеціалізація експорту є неоптимальною з трьох причин:

- сировина, на відміну від технологій чи знань, вичерпується і не відновлюється;
- низький рівень переробки зазвичай означає низькі прибутки;
- у конкурентному світі сировину завжди можна замінити аналогічною сировиною з іншої країни, що робить попит на неї високоеластичним і зумовлює значні коливання ціни [3, с.22].

За дослідженнями Міжнародного інституту менеджменту (IMD, Швейцарія, м. Лозанна), який вважається найбільш професійним та об'єктивним, по рейтингу конкурентоспроможності Україна посідає 46 місце з 55 досліджуваних країн з індексом конкурентоспроможності 45,479. За складовими критеріями макроекономічних показників Україна посідає 43-тє місце, а за ефективністю бізнесу – 32-ге місце. Виходячи з цього можна зробити висновок про досить низький рівень конкурентоспроможності України [4, с.30].

Основними причинами невисокої конкурентоспроможності української продукції на світових ринках є:

- низька якість, невідповідність сучасним потребам споживачів;
- мала частка готової продукції, орієнтація на товари з низькою доданою вартістю;
- висока енергомісткість виробництва, що ставить вартість продукції у пряму залежність від ціни імпортованих енергоносіїв, в першу чергу це стосується продукції хімічної та металургійної галузей;
- технологічна відсталість і високий рівень зношеності обладнання;
- відсутність у малого та середнього бізнесу досвіду продажу на зовнішніх ринках в умовах підвищеної конкуренції та інші [3,с.24].

Забезпечити зростання конкурентоспроможності вітчизняних товарів і відповідно вдосконалення структури експорту можна за рахунок наступних заходів:

1) закріплення на державному рівні заходів щодо забезпечення пріоритетного розвитку експортоорієнтованих підприємств, спрямованих на оптимізацію структури торгівлі товарами та послугами, що сприятиме диверсифікації експорту на основі модернізації промислово-технологічних потужностей;

2) розробки та впровадження плану дій з підвищення конкурентоспроможності українських експортерів, що базуватиметься на підвищенні продуктивності праці, якості товарів, ефективному використанні ресурсів;

3) реалізації стратегії співробітництва з міжнародними організаціями економічними союзами, ТНК, що забезпечить зміцненню зв'язків з економічними партнерами;

4) розширення системи національної інфраструктури з метою створення потужної логістичної, транспортної та інформаційних ланок, які з'єднують Європу та Азію [1, с.22].

Ще однією проблемою інтеграції України у світове господарство є невисока інвестиційна привабливість. Хоча на даному етапі ця проблема вже починає вирішуватись, але все ще стоїть досить гостро.

Закордонні інвестиції є важливим фактором зростання економіки будь-якої країни, тому залучення іноземних інвестицій в Україну набирає великої ваги. За своїм потенціалом Україна має багато сприятливих умов для інвестування, зокрема такі як дешева робоча сила, відносно невисока вартість оренди, близькість до потужних ринків збуту і сировини (ринки ЄС та країн Азії). Проте є і ряд недоліків: відсутність кваліфікованих кадрів, недостатньо розвинута інфраструктура, суперечності у законодавстві, пасивність держави щодо стимулювання інвестицій у відповідні галузі, – усунення яких створить сприятливий інвестиційний клімат в Україні [2, с.92].

Певні кроки щодо цього уже робляться. Так, вступивши до СОТ, Україна значно покращила свою інвестиційну привабливість і викликала помітний інтерес з боку іноземних інвесторів.

Таким чином, бачимо, що на шляху до інтеграції України у світовий економічний простір існує значна кількість проблем, які затримують цей процес. Отже, Україна досить успішно здійснює своє входження у світове господарство, маючи для цього всі необхідні можливості, але для прискорення даного процесу потрібно визначити головні проблеми економічної інтеграції і спрямувати максимум зусиль з боку держави і суспільства на їх вирішення.

Література

1. Власюк О.С. Експортна стратегія України як чинник конкурентної боротьби на світовому ринку //О.С. Власик / Зовнішня торгівля: право та економіка, 2008. – №4. – С. 20-27.

2. Мартиненко В.Ф. Залучення зовнішніх інвестицій в економіку України: методологічний аспект // В.Ф. Мартиненко / Зовнішня торгівля: право та економіка, 2009. – №4. – С. 91-97.
3. Стеценко Ж.В. Формування експортного потенціалу в Україні // Ж.В. Стеценко / Економіка та держава, 2008. – №7. – С. 22-25.
4. Тульчинська С.О. Місце України за міжнародними рейтингами конкурентоспроможності // С.О. Тульчинська / Формування ринкових відносин в Україні, 2010. – №8. – С. 30-35.
5. Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Жадан І. В.

здобувач

Національний університет державної податкової служби України

ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Державне регулювання економіки – це одна з форм державного впливу на економіку, що ґрунтується на законодавстві і реалізується способом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності фізичних і юридичних осіб, яке підтримується можливістю застосування правових санкцій у разі їх порушення. Держава визначає економічну політику за такими основними напрямками: *структурно-галузева політика, інвестиційна, амортизаційна політика, політика інституційних перетворень, цінова політика, антимонопольно-конкурентна політика, бюджетна, податкова, грошово-кредитна, валютна політика, зовнішньоекономічна політика* [1, с. 26].

Основною метою впровадження *податкової* політики на державному рівні є формування дохідної частини державного бюджету при одночасному збереженні належного рівня стимулювання розвитку економіки.

За офіційними даними податкової служби, щорічно суб'єктами господарювання – представниками великого бізнесу сплачується до 67% від усіх податків і зборів, що надходять до Державного бюджету України. Таким чином, можна стверджувати, що великі платники податків фактично забезпечують фінансовий аспект виконання державою своїх функцій – *фіскальної, бюджетотворюючої, регулюючої, соціальної, економічної, оборонної* та інших. Крім того, вони виступають представниками нашої країни на європейському та міжнародному ринках, формуючи її конкурентоспроможність, імідж та авторитет серед інших держав. Враховуючи вищезазначені особливості цієї категорії підприємств та стратегічну важливість їх діяльності, в сучасних умовах євроінтеграційної політики України особливо актуальним є створення належних умов щодо їх супроводження уповноваженими податковими органами з метою своєчасної та повної сплати встановлених діючим законодавством податків і зборів до бюджетів всіх рівнів.

Вивченню вищезазначених питань присвятили свої наукові праці такі науковці-практики, як Т. Василькова, Л. Гончарова І. Доник, Т. Єгорова,

М. Лаба, Н. Рубан, В. Савченко, Л. Соловійова, Л. Тарангул, О. Тімарцев, М. Чумаченко та інші. Однак, незважаючи на наявні теоретичні напрацювання, податкова проблематика діяльності таких підприємств на даний момент комплексно не вивчена та потребує системного дослідження.

Автор вважає, що для розуміння суті проблеми, спочатку необхідно навести визначення поняття «великі платники податків» та визначити притаманні їм особливості. Так, згідно зі ст. 14 Податкового кодексу України, великими платниками податків є юридичні особи, в яких обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує 500 мільйонів гривень або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами ДПС, за такий самий період перевищує 12 мільйонів гривень [2, с. 28].

Великі платники податків поділяються на такі види: *за формою власності майна* – на приватні, колективні, державні, спільні, міжнародні; *за належністю капіталу* – на національні, закордонні, змішані; *за правовим статусом і формою господарювання* – на одноосібні, кооперативні, господарські товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні; *за галузево-функціональним видом діяльності* – на промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгівельні, виробничо-торгові, банківські тощо; *за ознакою сполучення (об'єднання) на добровільних засадах*, якщо це не суперечить чинному законодавству – на корпорації, асоціації, статутні об'єднання (концерни, картелі, трести, фінансові групи) та інші.

Проведений автором аналіз практичної діяльності інспектуючих податкових органів показав, що супроводження великих суб'єктів господарювання здійснюється у Центральному офісі з обслуговування великих платників податків за їх галузевими ознаками та за напрямом методики аналізу й відстеження їх фінансового стану з перенесенням акценту на факти, що були виявлені в процесі дослідження (несплата або ухилення від сплати податків).

Досліджуючи нормативно-правовий аспект забезпечення податкового супроводження підприємств великого бізнесу, варто зазначити, що останнім часом правова регламентація такої діяльності уповноважених органів податкової служби суттєво розширилась та на даний момент включає в себе окрім Податкового кодексу України, такі законодавчі акти: Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку координації проведення планових виїзних перевірок органами виконавчої влади, уповноваженими здійснювати контроль за нарахуванням і сплатою податків та зборів», «Про затвердження Порядку проведення органами ДПС України зустрічних звірок»; Накази ДПА «Про організацію функціонування окружної державної податкової служби – Центрального офісу з обслуговування великих платників податків», «Про затвердження Порядку оформлення результатів документальних перевірок з питань дотримання податкового, валютного та іншого законодавства», «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання», «Про затвердження Реєстру великих платників податків на 2013 рік»; Листи ДПА «Щодо

окремих питань стосовно перевірок», «Критерії відбору та формування переліку (Реєстру) великих платників податків», «Про застосування штрафних санкцій» та інш. Спеціально для великих платників податків з боку податкової служби запроваджені нові методи роботи – горизонтальний моніторинг, ризикоорієнтована система відбору платників податків для проведення документальних перевірок, введена категорія «сумлінні платники податків» [3, с. 47].

З вищезазначеного можна зробити висновок, що методика роботи вітчизняної податкової служби, порівняно з минулими роками, вийшла на якісно новий етап взаємовідносин з великими платниками податків. І як наслідок, за даними впливового міжнародного рейтингу «Doing Business», складеного Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією, у 2012 р. показник «Простота ведення бізнесу», який включає в себе рівень впливу безпосередньо системи оподаткування на розвиток бізнесових структур, вперше, починаючи з 2006 року, піднявся на три позиції [2, с. 26].

Отже, підводячи підсумки, автор вважає, що реалізація державної регуляторної політики великого бізнесу в податковій сфері повинна розвиватись у напрямку забезпечення зниження податкового навантаження на бізнес, ініціювати підвищення активності суб'єктів господарювання. Сучасна стратегія функціонування податкової служби – «від фіскального органу до сервісної служби» відповідає вищезазначеним цілям та надає можливість вже зараз створювати умови для розвитку такої категорії підприємств, залучення та стимулювання як національних, так й іноземних інвестицій в економіку України. Результатом такої податкової політики стане підвищення конкурентоздатності та рейтингу нашої країни на європейському рівні та міжнародній арені.

Література

1. Мачуський В. В., Постульга В. С. / В. В. Мачуський, В. С. Постульга / Господарське законодавство: Навч. посіб. - К. : КНЕУ, 2004 р. - 275 с.
2. Василькова Т. В., Жадан І. В. Податковий контроль великих платників податків в умовах реалізації державної регуляторної політики України / Т. В. Василькова, І. В. Жадан // Науково-практичний журнал «Економіка Криму». - 2012 р.- № 2 (39). — С. 26 – 35.
3. Василькова Т. В., Жадан І. В. Податковий аудит як засіб ризикоорієнтованого відбору платників податків для проведення податкових перевірок / Т. В. Василькова, І. В. Жадан // Актуальні проблеми економіки і управління в сучасних соціально-економічних умовах: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 02-03 жовтня 2012 р., - Дніпропетровськ: Герда, 2012. – С. 47 – 49.

Жавнерчик О.В.

асистент

Одеський державний екологічний університет, м. Одеса

СПЕЦИФІКА КОНФЛІКТНОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Сучасна економічна наука знаходиться в процесі переосмислення концепції розвитку, оскільки серед досліджень внутрішніх механізмів розвитку

переважають вивчення закономірностей організації і функціонування, процесів самоорганізації, стабілізації та дестабілізації, конфліктності, кризових станів, чинників, передумов і механізмів розвитку, явищ бифуркації, що спричиняють катастрофи.

Оскільки земля є кількісно обмеженим ресурсом, а чисельність населення чи потреби зростають, то специфічні особливості конфліктності земельних відносин спричиняють необхідність ретельного дослідження для виявлення шляхів вирішення проблеми.

Земельні відносини виявилися найбільш складною проблематикою в реформуванні економіки України, адже йдеться про використання найдорожчого природного ресурсу країни, де зіткаються загальносуспільні, місцеві, сільські та приватні інтереси [1].

Витоки земельних конфліктів виявляються у різному сприйнятті його учасниками питань управління, використання і отримання вигід від земельних ресурсів. Процесуальними атрибутами земельних конфліктів виступають земельна і екологічна політика адміністрацій та економічний вплив земельного ринку. Не дивлячись на інтенсифікацію зусиль щодо інформатизації виробничих відносин та поступовий перехід до постіндустріального формату розвитку, земельний потенціал й надалі виступає об'єктом конкурентної боротьби з огляду на його високу ліквідність. Цінність «земельного капіталу» зростає у зв'язку з посиленням процесів інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції світогосподарських зв'язків, а також із активізацією міжнародної кооперації та транскордонного співробітництва. Земельні ресурси не є продуктом людської праці, а створені дією об'єктивних природних чинників, а це свідчить про те, що вони виступають загальнонародним благом, а не є іманентною формою приватної власності. Це і має бути відправним пунктом сучасної політики землекористування, і даний імператив варто закласти конструкцію трансформаційних процесів, щодо використання земельних ресурсів [2].

Земельні інтереси, які виникають у суспільстві, можна розподілити на дві групи:

1) інтереси з приводу ефективного освоєння природних властивостей земельного ресурсу (структура земельного фонду, типи цільового використання, інтенсивність експлуатації);

2) інтереси з приводу товарно-грошових параметрів земельної власності (формування великих, середніх і дрібних власників; вітчизняних і іноземних землевласників; активних і пасивних власників тощо) [3].

Узгодження цих типів суспільних інтересів з приводу землекористування передбачає дотримання гранично допустимих антропогенних навантажень на земельні ресурси при сталому, безпечному і високопродуктивному землеволодінні і землекористуванні, оскільки суспільство зацікавлене в тому, щоб висока продуктивність освоєння та використання землі поєднувались з максимальним збереженням і примноженням її корисних властивостей і якостей [4].

Конфлікт поколінь в землекористуванні у відповідності до концепції сталого розвитку обумовлений надмірним залученням земель до господарського обігу, що спричиняє зменшення продуктивної здатності земель і збільшення часового лагу для подолання деградаційних процесів, яке ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Земельні конфлікти часто виникають між різними міністерствами, відомствами, підприємствами, громадами чи окремими мешканцями з приводу розмежовування, мети і характеру використання окремих земельних ділянок. Тобто частину земельних конфліктів можна класифікувати на конфлікти з приводу приватних земель і державних земель. Конфлікти з приводу приватних земель спричинені наявністю суміжних ділянок (сусідські конфлікти) та зіткненням приватних і суспільних інтересів. Наприклад проведення мереж електричних ліній, газопроводів має суспільну корисність, проте негативним чином впливає на приватних власників, знижуючи вартість земельної ділянки на ринку. На півдні України конфлікти пов'язані з розвитком туризму і рекреації. Розвиток туризму пов'язаний з розбудовою готельних комплексів, кемпінгів, рекреаційних і спортивних комплексів і відповідної інфраструктури. Інтенсифікація цих процесів створює підвищений тиск на довкілля, оскільки під час туристичного сезону різко зростає щільність населення, то загострюються проблеми водопостачання, перевантажуються каналізація, електропостачання, телефонні лінії і транспорт. Все це спричиняє деградацію довкілля, забруднення вод, урбанізацію та погіршення якості життя.

Конфлікти з приводу державних земель спричинені різними цілями суспільних верств, якщо одні орієнтовані на задоволення економічних інтересів (отримання прибутків), а інші зацікавлені у якісному навколишньому середовищі.

Якщо такі стратегії поведінки в конфліктах як визнання поразки і бездіяльність по суті є проявом одностороннього прийняття рішень, то такі стратегії як конкурентна і співробітництва, об'єднання при розв'язку проблем потребують широкого залучення громадськості. Це реалізується завдяки доступу до публічної інформації, через громадські слухання, конференції, розмірковування і переговори. Саме дискусійні переговори і вирішення проблеми шляхом співробітництва сприятимуть виробленню сумісних і погоджених рішень.

Специфіка конфліктності в землекористуванні особливо гостро проявляється в сільськогосподарській сфері, оскільки сільськогосподарське землекористування прагне високих врожаїв і максимізації прибутків, а збоку суспільства зростає тиск на екологічність виробництва, поміж цим обидві сторони згодяться на необхідності збереження родючості ґрунтів. В якості консервативного заходу застосовується виділення природоохоронних територій, але їх частка в загальному земельному фонді занадто мала для подолання негативних наслідків впливу інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на якісний стан довкілля.

Одним з перспективних напрямів подолання конфліктності земельних відносин є забезпечення економіко-екологічної безпеки землекористування, що

передбачає імплементацію принципів земельної економіко-екологічної етики в систему земельних відносин у відповідності до концепції сталого розвитку, згідно з якою етично-культурні цінності ефективно регулюють суспільну поведінку за умови відображення в культурі і при закріпленні в законодавстві, і розглядаються як концептуальні для виміру справедливості між поколіннями в просторовому, часовому і соціальному аспектах.

Література

1. Дієсперов В.С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – с. 102-107.
2. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: Монографія. – К.: Кондор, 2007. – 480с.
3. Сторчака Н.О. Функції землі в системі суспільних інтересів і ринкових відносин // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал. Серія: Фінанси і кредит. № 1 (26). - 2009. – С.308-313.
4. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування. Навч. посібник. – К.: ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 542 с.

Жидецька В.В.

магістрант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ ТІНІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ

Формування ефективної конкурентоспроможної ринкової економіки, поєднання соціального та економічного розвитку суспільства, побудова в Україні економіки європейського зразка неможливі без суттєвого зниження рівня тінізації української економіки. Тінізація економіки спричиняє посилення процесів криміналізації економічних відносин, заміну державного контролю кримінальним, поширення корупції в органах державної влади, підриваючи, зрештою, довіру до держави та обумовлюючи розквіт правового нігілізму.

Тіньова економіка – явище не нове. Вона з'явилася на зорі цивілізації паралельно з виникненням перших державних утворень. Так, наприклад, тільки-но людство почало карбувати монети, як відразу ж з'явилися фальшивомонетники. Подібний економічний феномен властивий усім країнам, незалежно від рівня та моделі економічного розвитку. Але, за оцінками експертів, саме в постсоціалістичних країнах і, зокрема, в республіках колишнього Радянського Союзу тіньовий сектор практично на рівних конкурує з офіційною господарською діяльністю в багатьох галузях національної економіки. Тіньовий сектор економіки має значний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Без урахування цього факту неможливе проведення наукового економічного аналізу на макро- і мікрорівнях, ухвалення ефективних управлінських рішень на всіх рівнях [1].

Основна причина поширення тіньової економіки в Україні полягає в непослідовності процесів системної трансформації. Формування в Україні протягом років незалежності масштабного тіньового сектору значною мірою

спровоковано втратою державою важелів ефективного регулювання економічних процесів, суттєвими недоліками економічної і правової політики, у тому числі незадовільним станом господарського законодавства [2].

У цілому, внаслідок незавершеності процесу проведення реформ в соціально-економічній та державно-правовій сферах, що направлені на створення сприятливих умов для розвитку бізнесу у легальному секторі, та низької ефективності державних видатків (та, як наслідок, низької якості надання суспільних послуг) рівень довіри населення та бізнесу до державних структур дуже низький, що негативно впливає на економічний розвиток країни та не стимулює до сумлінної сплати податків.

За оцінками Мінекономрозвитку тіньова економіка у I кварталі 2012 року показала зростання тінізації, а за монетарним метод – детінізацію економіки. Для визначення номінального рівня використовується лише цілий показник, значення якого залишилося незмінним порівняно із оцінками I кварталу 2011 року – 34% від рівня офіційного ВВП. Використання лише цілих цифр при оцінці рівня тінізації національної економіки пов'язано із тим, що даний показник є аналітично-розрахунковим, а тому приблизними і неможливим для перевірки. Відтак, основними системними факторами значного рівня тінізації національної економіки залишаються: несприятливі умови ведення бізнесу (наявність надмірного регуляторного та податкового тиску на корпоративний сектор); низька ефективність держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки; високий рівень монополізації внутрішнього ринку; низька ефективність функціонування органів судової та правоохоронної системи; високий рівень корумпованості; недостатній захист прав на рухому та нерухому власність, включаючи права на фінансові активи [3]

У світових рейтингах Україна з політичних, економічних і соціальних питань переважно займає не найкращі місця, але можна спостерігати деякі зрушення в сторону покращення. За даними рейтингу «Ведення бізнесу-2013» (Doing Business-2013) Україна зайняла 137 місце серед 185 країн світу, що досліджуються у рейтингу [4, с. 3]. За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр., Україна посіла 73-є місце серед 144 країн [5]. У світовому рейтингу „Індекс сприйняття корупції”, опублікованому некомерційною організацією Transparency International, Україна посіла 144 місце з 176 [6]. У 2012 році разом з Україною оцінку в 26 балів отримали ще п'ять країн: Сирія, Республіка Конго, Центральнo-Африканська Республіка, Камерун і Бангладеш. У порівнянні з 2011 рейтингом, коли Україна посідала 152 позицію з 183, це може свідчити про покращення результату, однак це не так, оскільки минулого року оцінка України була вищою – 27.

Подолати тіньову економіку неможливо лише адміністративними заходами (контрольними функціями), тому політика детінізації має базуватися на принципі заохочування до ведення легального бізнесу та усунення тих адміністративно-регуляторних бар'єрів, що стримують діяльність суб'єктів господарювання. З цією метою, протягом 2011 року та I кварталу 2012 року вживалися заходи за такими напрямками: покращення інвестиційного клімату,

зниження фіскального та регуляторного тиску; дерегуляція підприємницької діяльності та підтримка малого та середнього бізнесу; спрощення дозвільної системи у будівництві; реформування системи правосуддя, забезпечення прав власності та боротьба з корупцією [3].

Недостатні обсяги бюджетних надходжень обмежують фінансування розвитку економіки України та негативно позначаються на спроможності держави виконувати її соціальні зобов'язання. Успішна реалізація реформ економічної та соціальної сфери залежить від забезпеченості вирішення відповідних завдань і заходів фінансовими ресурсами, основним джерелом яких є бюджетні кошти. Оскільки подальше посилення податкового тиску на економіку може призвести до руйнівних наслідків для бізнесу, ключовим питанням зміцнення ресурсної бази реалізації реформ є розширення бази оподаткування через залучення капіталів, що обслуговують тіньову економіку, до легального обігу, з метою забезпечення розширеного відтворення та конкурентоспроможності економіки України [7].

Рекомендаціями щодо використання прихованого відпливу капіталу з України можливо досягти завдяки вдосконаленню законодавства у сфері протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, і приведення його у відповідність до нових рекомендацій ФАТФ, що передбачає запровадження ризик-орієнтованого підходу, встановлення жорсткіших вимог до інформації, що має супроводжувати електронні перекази грошових коштів, посилення вимог щодо моніторингу політичних діячів, розширення списку злочинів, що можуть бути предикатними для відмивання грошей, посилення вимог щодо уповноважених органів у сфері боротьби з відмиванням «брудних» коштів, створення нових робочих місць, справедливості у розподілі національного доходу, забезпечення повернення державних боргів і ошадливе відношення до ресурсів.

Література

1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. : монографія / за ред. З.С. Варналія. – К. : Вид-во НІСД, 2006. – 576 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/peredmov.htm
2. Так само. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/02.htm
3. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2012 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
4. Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>
5. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uintej.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492
6. Visualising the Corruption Perceptions Index 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cpi.transparency.org/cpi2012/interactive/>
7. Стратегічні пріоритети. № 4 (25). – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/SP_4_2012.pdf

СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством

Афанасьєва М.В.

аспірант

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

ТОРГОВЕЛЬНА МЕРЕЖА ЯК ОСОБЛИВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

На сучасному етапі кардинальних змін та структурної трансформації економіки України роздрібна торгівля відіграє одну з головних ролей. Саме ця галузь, розпочавши монополізацію економіки, досі підлягає постійним змінам та удосконаленням. Активізація економічних процесів, за останні роки, призвела до появи нових підприємницьких утворень в роздрібній торгівлі, що, в свою чергу, призвело до появи необхідності в побудові нових систем в управлінні. Інтенсивний розвиток торговельних мереж в Україні останнім часом значно випереджує науково – дослідні роботи, що ведуться в цій області і, незважаючи на надзвичайну актуальність, саме це негативно позначається на їх функціонуванні. Велика кількість зарубіжних та вітчизняних вчених приділяла увагу питанням розвитку роздрібно торгівлі та, зокрема, торговельних мереж. Г. Джоунз, А.А. Мазаракі, Р. Патюрель, В.В. Апопій, Л.В. Балабанова, І.О. Бланк, В.С. Марцин, О.О. Шубін, В.О. Соболев, А.А. Садеков, Л.О. Лігоненко та інші досліджували теоретичні, методологічні та прикладні питання розвитку підприємницьких мереж роздрібно торгівлі. Проте під впливом зовнішнього середовища трансформація роздрібно торговельної мережі відбувається достатньо швидко, а дослідження проводили в різні періоди часу і вони не могли охопити в повній мірі цей процес, що й обумовило вибір окремого дослідження.

Аналізуючи проведені дослідження, що стосуються визначення поняття торговельна мережа, з'ясувалось, що на даному етапі відомо декілька значень даного терміну та, взагалі, існують різні підходи до визначення його сутності.

Загалом, сутність поняття «**мережа**» полягає у тому, що це «сукупність однорідних організацій і закладів».

О.О. Кавун, наприклад, зазначає, що «підприємницькі мережі можна визначити як нову складну форму організації взаємодії між суб'єктами господарювання, яка передбачає об'єднання їхніх ресурсів і ділової активності з метою створення додаткових конкурентних переваг на ринку за рахунок втілення управлінських рішень у вигляді певних проєктів. При цьому такі рішення є результатом розробки загальної стратегії та системи підтримки її реалізації» [7, с. 97]. Т.А. Пікуш, проаналізувавши наукову літературу, зробив висновки, що існують два основних підходи до визначення поняття «торговельна мережа»: загальне (широке) і спеціальне (вузьке) значення цього терміну.

Так, загальне значення визначає «торговельну мережу» як усю сукупність торговельних підприємств певного регіону, незалежно від власників, організаційно-правової форми підприємств, типу торговельних фірм

та інших характеристик». «Спеціальне (вужке) значення термін «торговельна мережа» набув від іноземної практики, продовжує автор, що в оригіналі англійською мовою визначається як chainstores, тобто мережа магазинів, ланцюги магазинів, магазини, які управляються одним власником (групою власників), що пов'язані в одну систему, організаційними, економічними, фінансовими та технологічними зв'язками, з метою підвищення ефективності діяльності».

Бакунов О.О., Сергєєва О.В. та Распопова В.А. у своїй статті «Обґрунтування теоретичних підходів до визначення сутності торговельної мережі» виділяють три основні підходи до визначення сутності торговельної мережі: структурно-територіальний, ланцюговий підхід та мережний [1]. Відповідно до структурно – територіального підходу «торговельна мережа – сукупність торговельних підприємств певного регіону незалежно від форм власності, організаційно-правових форм, типів торговельних закладів та інших характеристик» [4, 6]. Ланцюговий визначає торговельну мережу як мережу магазинів («chainstores»), ланцюги магазинів, магазини, що пов'язані в одну систему організаційними, економічними, фінансовими та технологічними зв'язками з метою підвищення ефективності діяльності [1]. Та, керуючись мережним підходом, автор зробив висновки, що «торговельна мережа - організаційний тип бізнесу, що характеризується структурою вільно пов'язаної мережі партнерів, які комбінують ресурси для розвитку найбільш вигідних напрямів підприємницької діяльності» [1].

В Україні Радянських часів до дев'яностих років ХХ століття науковці взагалі керувались загальним розумінням терміна «торговельна мережа» та визначали його як усю сукупність торговельних підприємств певного регіону незалежно від форм власності, організаційно-правових форм, типів торговельних закладів та інших характеристик. І.М. Бергер, наприклад, торговельною мережею називав «всі роздрібні підприємства, що діють на визначеній території, яка є окремою адміністративною одиницею». У Великій радянській енциклопедії дається визначення, що «торговельна мережа являє собою сукупність підприємств з продажу товарів населенню та постачання ними торговельних організацій» [3]. Щодо українського законодавства, то в ньому взагалі немає такого поняття, як «торговельна мережа».

Узагальнюючи погляди різних науковців, можна зазначити, що наступні сутнісні характеристики виявились основоположними та саме на них робився акцент при визначенні економічної сутності під час визначення поняття «торговельна мережа»:

- 1) певна територія;
- 2) єдиний центр та принципи управління;
- 3) спільна ресурсна база;
- 4) стратегічна мета;
- 5) автоматизація та використання передових технологій.

Таким чином, підводячи підсумки наприкінці проведеного аналізу, можна сформулювати нове, більш досконале та точне поняття «торговельна мережа».

Торговельна мережа – це стратегічний союз торговельних бізнес-єдиниць, розміщених на різних територіях (районах, селах, містах, країнах), що мають єдиний центр управління та ресурсну базу, об'єднані однією назвою, асортиментною і ціною політиками, створений на засадах автоматизації всіх бізнес-процесів.

Література

1. Бакунов О.О., Сергеева О.В., Распопова В.А., Обґрунтування теоретичних підходів до визначення сутності торговельної мережі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_32/Bakunov.pdf.
2. Баткилина Г.В., Гахокидзе Н.С. Предпринимательские сети в системе интеграционных связей малых и крупных предприятий как фактор реформирования экономики [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.smbssupport.org
3. Бергер И.Н. Построение и размещение розничной торговой сети / И.Н. Бергер, В.К. Задорожный, М.А. Огородник. – К.: КТЭИ, 1974. – 234 с.
4. Бланк И.А. Торговый менеджмент // К.: УФИМБ, 1997. – 408 с.
5. Бульба С.А. Економічна сутність підприємницьких мереж // Актуальні Проблеми Економіки. – 2010. – №11. – С.78-82.
6. Гончаров П.Г. Организация торговли продовольственными товарами / П.Г. Гончаров, В.Ф. Егоров. – М.: Экономика, 1989. – 318 с.
7. Кавун О. О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування // Актуальні Проблеми Економіки. – 2010. – №5. – С.96-100.
8. Міщенко Н.Г. Бойко Л.Л. Особливості розвитку торговельних мереж у конкурентному середовищі // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С.216-220.
9. Нэбитт Дж., Эбурдин П. Что нас ждет в 90-е годы. Мегатенденции. Год 2000. М. Республика. 1992. — 416 с.

Ашуйко Ю.М., магістрант,

Пучкова С.І., к.е.н., доцент,

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК НОВІТНІЙ ПІДХІД У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Сучасні технології бізнесу характеризуються високою динамічністю, пов'язаною з потребами ринку, що постійно змінюються, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні потреби замовників і клієнтів, безперервним вдосконаленням технічних можливостей і жорсткою конкуренцією. В цих умовах в менеджменті підприємств відбувається переміщення акцентів з управління використанням окремих ресурсів на організацію динамічних бізнес-процесів.

Сьогодні, коли вплив ринкових механізмів на діяльність підприємств стає дедалі сильнішим, потрібне переосмислення та радикальна перебудова організації їхньої діяльності з метою забезпечення гнучкості організаційних структур і зниження витрат виробництва.

Тому багато компаній дедалі частіше змушені відмовлятися від жорсткого вертикального підходу в управлінні, що ґрунтується на традиційній

функціональній структурі, і здійснювати перехід до горизонтальних структур, які базуються не на відділах і функціях, а на робочих процесах [1].

Досягти цього можливо при використанні ефективних методів організації та управління бізнесом і, насамперед, реінжинірингу. Формування системи реінжинірингу бізнес-процесів є однією з новітніх концепцій розвитку стратегічного управління підприємством [2, с. 249].

Питання реінжинірингу досліджували в своїх роботах такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як Н.М. Абдикеев, Т.Х. Давенпорт, Т.П. Данько, А.Д. Кисельов, В.Г.Мединський, Е.Г.Ойхман, В.І.Полушкін, М. Робсон, К.Саймон, В.П.Тарасов, Ф. Уллах, Е.О.Уткін, М.Хаммер, Дж.Чампі, А. Шеєр та інші.

Сутність реінжинірингу господарської діяльності полягає насамперед у докорінній перебудові способу ведення господарської діяльності суб'єкта господарювання. Внаслідок успішно проведеного реінжинірингу підприємство досягає істотного зростання ефективності.

Уперше термін «реінжиніринг бізнес-процесів» використав М. Хаммер, який визначив цей вид діяльності як «фундаментальне перепроєктування процесів компаній для досягнення докорінних покращень в основних актуальних показниках їх діяльності: вартість, якість, послуги, темпи» [1].

Реінжиніринг має коріння в інженерному підході до науки управління. Його суть — це спочатку моделювання організації, а потім зміна цієї моделі під рішення конкретних поточних та перспективних завдань, частіше за все шляхом рішучого відрубання нерациональних ланок та функцій. РБП втілюється стрибкообразно, в великих масштабах, згори вниз по організаційній структурі. Цей підхід дає можливість радикального поновлення отримання результату за рахунок створення нових технологій бізнес-процесів [3].

Мета реінжинірингу – відмовитись від неефективних старих правил організації й ведення бізнесу, для чого їх необхідно виявити і замінити новими, які відповідали б сучасним вимогам. Результат реінжинірингу складно передбачити. Однак чим реальніша небезпека кризи або банкрутства, тим ймовірніший успіх реінжинірингу, оскільки у його ході стимулюються ініціатива й активна інноваційна діяльність усіх працівників, що сприяє створенню нових, досконаліших і ефективніших бізнес-процесів [4, с.173].

Серед багатьох цілей, основною метою реінжинірингу є отримання додаткових конкурентних переваг, а, відповідно, – підвищення конкурентоспроможності і прибутковості компанії. Всі завдання для досягнення цієї мети, які керівництво компанії ставить перед групою оптимізації, можна розбити на три групи:

1) формування прозорої системи внутрішньої взаємодії персоналу і процесів компанії для побудови прозорої і гнучкої системи внутрішнього контролю. Саме цей механізм дозволяє керівництву не лише приймати обґрунтовані оперативні рішення, але й планувати і проводити майбутні внутрішні зміни, підвищуючи гнучкість і здатність адаптуватися до зовнішнього середовища, яке змінюється;

2) опис і оптимізація процесів з метою скорочення їх тривалості та/або витратності. Проведення реінжинірингу дозволяє компанії

скоригувати процеси, скорочуючи їх тривалість або виключаючи так звані «даремні витрати», що в підсумку впливає на собівартість продукції і прибутковість компанії;

3) побудову інформаційної системи компанії для впровадження автоматизованої системи управління. Кожна група завдань визначає набір процедур, що проводяться, і результати, які мають бути отримані від реінжинірингу процесів компанії [5].

Однією з основних особливостей реінжинірингу є його орієнтація не на функції, а на процеси, і тому зазвичай він пов'язаний з відмовою від вертикальної організаційної структури на користь структури, що сприяє тіснішій горизонтальній координації, більшій гнучкості та високій швидкості відгуку компанії на зміни в зовнішньому середовищі [1].

Досвід практичного застосування реінжинірингу в зарубіжних країнах переконує, що цей підхід також необхідний для нашої країни в умовах проведення глобальної економічної реформи й активного просування України у світову економічну систему.

Застосування методу реінжинірингу бізнес-процесів може мати ряд позитивних наслідків:

- зменшується кількість рівнів управління, тобто відбувається "сплощення" структури управління і, як наслідок, розширення діапазону контролю (числа співробітників, безпосередньо підлеглих менеджеру);

- багатоплановість роботи окремого співробітника приводить до збагачення його роботи, що слугує додатковим мотиваційним фактором;

- співробітникам делегуються додаткові повноваження, що дозволяє їм багато рішень приймати самостійно, без узгодження з вищестоящим керівником;

- ефективність роботи співробітника оцінюється за досягнутими результатами, а не за його участю в діяльності;

- змінюються критерії підвищення в посаді: від ефективності виконання роботи до спроможності виконувати роботу та ін.

Отже, реінжиніринг, на відміну від численних методів поступового вдосконалення роботи підприємства, означає, по суті, рішучу, стрімку й фундаментальну перебудову основ внутрішньофірмової організації управління з метою досягнення істотного (у десятки й сотні разів) поліпшення ключових показників результативності діяльності підприємства.

Література

1. Менеджмент організацій : навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. - К. : Знання, 2010. - Книга. - 452 с.
2. Котуранова Т.В., Барсукова В.С. Реінжиніринг бізнес-процесів як метод стратегічного управління підприємством// Економічний простір. – Вип.№61, 2012. – с.249 – 255.
3. Лавренко В.В., Тоцький В.І. Організаційний розвиток підприємства: Навч. посібник.– К: КНЕУ, 2005. – 247 с.
4. Ільчук О.О., Тимошенко Н.Р. Особливості реінжинірингу трудового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання//Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.11. – с.171 – 174.

5. Бабак О.А. Реінжиніринг як сучасний інструмент інноваційної діяльності підприємств//Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна. Серія економічна. – Вип.№612. 2003. – с.179-185.

Бахарєва А.В.

студентка 6 курсу спеціальності фінанси та кредит

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «ХАІ»

ОГЛЯД МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах економічної кризи в Україні досить велика кількість підприємств та організацій опинилася в скрутному становищі, спостерігається гостра нестача оборотних коштів, яка супроводжується низьким та нерациональним рівнем їх використання. В такій ситуації необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за розміром дебіторської заборгованості на підприємстві, саме тому є актуальним розробка та удосконалення методів щодо скорочення або стягнення дебіторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості з подальшим залученням додаткових джерел фінансування.

Теоретичні та методологічні засади управління дебіторською та кредиторською заборгованістю розглядалися у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких можна виділити наступних: Барановська А.С., Бланк І.А., Брігхем Ю.Г., Ванхорн Д.С., Ковальов В.В., Коренева І.Н., Миронюк В.О., Новікова М.Н., Приказка Г.Д., Підгірна А.Л., Скорба О.А.

Так, Барановська А.С. у своїй роботі досліджувала оптимальність співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, визначення основних прийомів управління ними. Позитивним моментом досліджень Барановської А.С. є розгляд дебіторської заборгованості у взаємозв'язку з кредиторською [1]. Автором виявлено, що здійснювати порівняння співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей необхідно в межах конкретного методу, а не відокремлювати наведене порівняння як окремих метод.

Західні економісти пропонують свій прагматичний підхід до управління дебіторською заборгованістю. Так, Брігхем Ю. і Гапенські Л. вважають, що «процес управління дебіторською заборгованістю починається з вирішення питання про те, надавати чи не надавати кредит покупцеві» [2]. Вони рекомендують, по-перше, контролювати оптимальний розмір дебіторської заборгованості. Наприклад, фірми у яких є недовантаження виробничих потужностей, низький рівень виробничих потужностей і низький рівень змінних витрат, можуть дотримуватися більш ліберальної політики і погодяться на більший рівень заборгованості, чим фірми, що працюють на повну потужність з низькою рентабельністю. Другим методом, на думку Бріггема Ю.

та Гаспенкі Л., в управлінні дебіторською заборгованістю є ефективна кредитна політика.

Вчений Ванхорн Д.К. притримується точки зору Бріггема Ю. в розглядаемому питанні. На його думку головними методами управління дебіторською заборгованістю є [3]:

- формування кредитної політики;
- формування політики стягнення дебіторської заборгованості.

Ван Хорн Д.К. вважає, що «найзначніший вплив на рівень дебіторської заборгованості фірми надають загальні економічні умови, якість і ціна випускаємої нею продукції і кредитна політика» [3].

Бланк І.А., Бріггем Ю.Г та Ванхорн Д.К. пропонують значну кількість методів управління тільки дебіторською заборгованістю, а більш коректно розглядати методи управління дебіторською заборгованістю у взаємозв'язку з кредиторською заборгованістю. Автор наголошує на тому, що після кожного використання певного метода управління доцільно зіставляти співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Вчений-економіст Ковальов В.В. як головний етап у системі управління кредиторської заборгованістю виділяє процес повернення коштів кредиторам. Саме тому ним запропоновано такі методи:

- вибір постачальника;
- контроль своєчасності розрахунків;
- вибір моменту розрахунку з конкретним кредитором у конкретній ситуації, обираючи альтернативи між одержанням знижки із ціни товару або отриманням додаткового джерела фінансування [4].

Новікова М.Н. до головних методів управління дебіторською заборгованістю відносить наступні [5]:

- моніторинг стану дебіторської заборгованості;
- розробка системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань;
- звернення до господарського суду на стягнення дебіторської заборгованості;
- розробка системи знижок за своєчасну оплату;
- оцінка якості та результатів управління дебіторською заборгованістю;
- розробка кредитної та авансової політик та моделювання їх наслідків;
- рефінансування та реструктуризація дебіторської заборгованості;
- передача на аутсорсинг дебіторської заборгованості.

Багато вчених і практиків одним з найголовніших методів управління дебіторською заборгованістю називають процес розробки та реалізації кредитної політики підприємства. Серед них Бріггем Ю.Г., Ван Хорн Д.С., Скорба О.С. Вчені Новікова М.Н. та Підгірна А.Л. управління дебіторською заборгованістю зводять до управління тільки проблемною її частиною. Основну увагу вони приділяють рефінансуванню, розробці схем погашення й оптимізації простроченої дебіторської заборгованості та інше. Позитивним моментом будемо рахувати точку зору, що управління дебіторською заборгованістю є

складовою не тільки фінансового менеджменту, але й маркетингової політики підприємства.

Що стосується управління кредиторською заборгованістю, то як уже було відзначено, більша частина фахівців у сфері фінансового менеджменту розглядає тільки методи управління дебіторською заборгованістю, а з точки зору автора треба розглядати одночасно методи управління як дебіторською, так і кредиторською заборгованістю. Такий підхід простежується у роботах Ковальова В.В., Барановської А.С., Приказка Г.Д., Підгірна А.Л. Вони визначають цей процес як систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень щодо формуванню оптимального розміру та забезпеченню ефективного використання заборгованості як елемента позикового капіталу.

Розглянуті автором в ході дослідження окремі підходи до управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підкреслюють високу значущість цих процесів і їх вплив на розвиток і результати діяльності підприємств. Але їх взаємозв'язок і взаємозумовленість потребують відповідної координації, що й викликає необхідність розгляду саме погодженого управління обома видами заборгованостей.

Література

1. Барановська А.С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2010_1/9Baranovska.pdf
2. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т.1. – 497с.; Т.2. – 669с.
3. Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М. Основы финансового менеджмента. – 12-е изд. – М.: "И.Д. Вильямс", 2008. – 1232 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
5. Лігоненко Л.О., Новикова Н.М. управління дебіторською заборгованістю підприємства: Навч. посіб.-К.:КНТУ, 2005.-275с.

Біла О. П.

студентка 4 курсу, спеціальності менеджмент організацій
Національний університет кораблебудування ім. адм. Макарова

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В умовах сучасності менеджер у своїй діяльності майже постійно використовує системи, які всіляко допомагають йому повноцінно виконувати свої обов'язки.

Передумовами автоматизації процесів прийняття рішень є:

- суттєве збільшення питомої ваги наукоємних галузей;
- інтелектуалізація суспільства за рахунок поліпшення доступу до баз знань;

— поширення «електронної пошти» й інформаційних мереж зв'язку для швидкого обміну інформацією тощо;

— підвищення рівня освіченості суспільства за рахунок персоналізації навчання, розширення системи самоосвіти тощо;

— зміна характеру і змісту праці (посилення творчої складової та збільшення частки висококваліфікованої праці).

Основними функціями управлінської інформаційної системи виступають збирання, зберігання, накопичення, пошук і передача даних, що використовуються для підтримки прийняття управлінських рішень.

Системи підтримки прийняття рішень (СППР) — це особливі інтерактивні ІС, які використовують обладнання, програмне забезпечення, дані, базу моделей і роботу менеджера з метою підтримки всіх стадій прийняття рішень у процесі аналітичного моделювання. Іншими словами, система підтримки прийняття рішень — комплекс програмних засобів, що включає комплекс різних алгоритмів підтримки рішень, базу моделей, базу даних, допоміжні та керівну програми. Керівна програма забезпечує процес прийняття рішень з урахуванням специфіки проблеми. СППР використовується для підтримки різних видів діяльності у процесі прийняття рішень, а саме для:

— полегшення взаємодії між даними, процедурами аналізу й обробки даних і моделями прийняття рішень, з одного боку, й особи, що приймає рішення, як користувача цих систем — з іншого;

— надання допоміжної інформації, особливо для виконання неструктурованих або слабоструктурованих завдань, для яких важко заздалегідь визначити дані та процедури відповідних рішень.

СППР складається з двох основних підсистем — це люди, що приймають рішення, і комп'ютерна система. Якщо менеджеру потрібно скласти виробничий план на рік, то його першим кроком стане створення моделі прийняття рішень за допомогою простої СППР програми, наприклад Microsoft Excel, Lotus 1-2-3, Microsoft Prtoject, Interactive Financial Planning Systems (IFPS)/ Personal або Express/PC.

Систематику СППР можна побудувати за функціональними галузями (маркетинг, планування, інвестиції та ін.), в яких підтримується прийняття рішень, за рівнями інформаційного забезпечення (тактичний, операційний, стратегічний, рівень середньої ланки управління) тощо [1, с. 195].

Розглянемо дві найвідоміші таксономії СППР.

Класифікація СППР Альтера, розроблена на основі емпіричних досліджень 56 різних СППР, виділяє два типи систем.

1. Системи, орієнтовані на дані (вибирають інформацію):

— накопичування файлів (File draver systems);

— аналізу даних (Data analysis systems);

— аналізу інформації (Analysis information systems).

2. Системи, орієнтовані на моделі (дають змогу підтримувати прийняття рішень):

— розрахункові або облікові та фінансові моделі;

— репрезентативні або образні;

- оптимізаційні;
- рекомендаційні.

Класифікація СППР Пауера передбачає виділення п'яти категорій СППР (орієнтовані на дані СППР (Data-driven DSS), орієнтовані на моделі СППР (Model-driven DSS), на знання СППР (Knowledge-driven DSS), на документи СППР (Document-driven DSS), на комунікації та групові СППР і три групи, які ґрунтуються на вторинних ознаках (інтерорганізаційні та інтраорганізаційні СППР, функціонально-специфічні СППР і СППР загального призначення, СППР на базі Web).

Різноманіття нових інструментів (методи штучного інтелекту, системи інтелектуального аналізу даних, оперативна аналітична обробка - OLAP і технології (World Wide Web, Інтернет, інтернет-мережі) здатне розширити можливості СППР і змінити форми розвитку [1, с. 197].

Спеціалізовані СППР можуть підтримувати процеси прийняття рішень, що стосуються тільки поточної діяльності компанії, або розв'язання стратегічних проблем. СППР оперують широким діапазоном даних, що відносяться до різних періодів, засобами для аналізу інформації, надаючи користувачам можливість визначення важливих питань і допомагаючи їм оперувати відповідною інформацією щодо цих питань [2, с. 14].

Системи підтримки прийняття рішень набули широкого застосування в економіках різних країн, причому їх кількість постійно зростає. Орієнтовані на операційне управління СППР застосовуються в маркетингу (для прогнозування й аналізу збуту, дослідження ринку і цін), для виконання науково-дослідних і конструкторських робіт, в управлінні кадрами, виробництвом тощо. Найбільша частка комп'ютерної підтримки різних функцій припадає на стратегічне планування, управління і розвиток підприємств, операційне управління й розподіл ресурсів [1, с. 198].

Також комп'ютерна інформаційна система СППР використовується для підтримки таких видів діяльності в процесі прийняття рішень: вибору загальної стратегії дії, визначення спеціальних завдань, делегування відповідальності, оцінки результатів, ініціювання змін. Проблеми прийняття рішень і особа, яка приймає ці рішення, останнім часом все більше заслуговують на увагу. Це зумовлено зростанням динамізму навколишнього середовища, взаємопов'язаності багатьох рішень, стрімким темпом науково-технічного прогресу. Керівники, приймаючи рішення, стикаються із складним вибором, з необхідністю розгляду множини альтернативних варіантів. Для оцінки варіантів використовуються знання спеціалістів, складні аналітичні розрахунки, наукові дослідження, засоби сучасної інформаційної технології. Питання підтримки рішень на всіх стадіях цього процесу (цілевиявлення, розробка і прийняття рішень, організація виконання і контроль) стають дедалі більш актуальними. Фактично проблема полягає в автоматизації творчої частини праці відповідальної групи працівників організаційного управління — керівників усіх рангів та осіб, які приймають рішення, в реальних умовах їхньої діяльності [3, с. 281].

Отже, за сучасних умов розвитку комп'ютерної техніки та інтернет-технологій, системи підтримки прийняття управлінських рішень стають необхідною складовою в управлінні підприємством, адже управлінець, який націлений на результат та досягнення високих цілей повинен опановувати нові тенденції в менеджменті, які безумовно спрощують та підтримують його роботу.

Література:

1. Петруня Ю. Є. Прийняття управлінських рішень: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
2. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 614 с.
3. Гужва В. М. Інформаційні системи та технології на підприємствах: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 400 с.

Бойко В.С.

здобувач

Львівська Комерційна Академія

ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ІНФЛЯЦІЇ, ЩО МАЮТЬ ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ

В нашому суспільстві сформувалась думка про шкідливість, навіть згубність інфляції для економічного розвитку. Дуже часто ми можемо зустрітись із твердженням, що вона є концентрованим виразом мало не всіх негативних явищ в українській економіці, наприклад: —Інфляція в Україні насамперед породжується технологічною відсталістю виробництва, високим рівнем матеріало-, проце-та енергомісткості продукції через зниження кількості і якості виробничих потужностей, високим рівнем монополізму в економіці країни, структурними диспропорціями, незбалансованістю попиту і пропозиції на внутрішньому ринку” [1,с.15].

Отже, головною метою дослідження є систематизація й узагальнення аналізу теоретичних моделей інфляції,зокрема моделей націнки, монетарних моделей і кривої Філіпса.

Дослідження систематизації й узагальнення аналізу теоретичних моделей інфляції присвячені науковій праці як зарубіжних так і вітчизняних авторів, зокрема Адамик Б, Башнянин Г.І А.Гальчинського, В.Гейця, Болгарін І.В, Махадева Л, Петрик О, Половньов Ю, Ніколайчук С, Тиркало Р, Ставицький А.В, Шевчук В та багатьох інших.

На думку Ставицького А.В. в українській економічній літературі було декілька спроб дослідження окремих аспектів інфляції. Загалом, більшість наявних досліджень фокусують увагу скоріше на приведеній формі опису залежностей даних, ніж на структурному підході.

Серед структурних моделей можна виділити хіба що роботу Болгаріна, Махадеви і Стерна [2,с.4-6], що розробили структурну модель монетарного

трансмісійного механізму в Україні (модель складається з окремих відкаліброваних рівнянь: попиту на гроші, кривої Філліпса, IS-кривої, грошового мультиплікатора, умови непокритого паритету процентних ставок з адаптивними очікуваннями, рівня реального ВВП). Економетричну модель для прогнозування інфляції на основі дезагрегації ІСЦ на окремі компоненти на основі різноманітних факторів, зокрема зростання грошової маси, обмінного курсу, випуску агропромислової продукції було розроблено Петриком і Половньовим [3,с.4-8].

В першій половині 90-х років найперші емпіричні роботи використання моделей у приведеній формі були сконцентровані на вивченні причин гіперінфляції в Україні. Майже всіма дослідниками було визначено грошову експансію для фінансування дефіциту державного бюджету як головну причину гіперінфляції. Відповідно, Банаян, Болгарін, де Меніл, в одній з найперших робіт, що базувались на VECM методології[7,с.38], знаходять інфляцію 1993-1996років грошовим феноменом. Шевчук В.[6,с.6-11], яким також було використано VECM, в іншій роботі, підтвердив довгостроковий зв'язок між приростом грошей та інфляцією. Функції відповіді на імпульс показують суттєвий вплив грошової маси на інфляцію, в той же час декомпозиція дисперсії похибок прогнозу пояснює варіацію інфляції в Україні монетарними причинами в довгостроковому періоді(від 70%), хоча також були знайдені і короткострокові немонетарні компоненти. Цей результат був також підтверджений Тиркало та ін.[5,с.6-11]. Зміни широких грошей і зміни споживчих цін стали стійким зв'язком дослідженого їхнього висновку.

В результаті проведеного дослідження і опрацьованої спеціалізованої літератури, можна представити у вигляді трьох класів,основні моделі для визначення інфляції. Перший клас представляє інфляцію як вартісний феномен в контексті довгострокової постійної націнки над собівартістю. Другий погляд розглядає інфляцію в основному як монетарний феномен і пов'язує зміни в монетарних показниках із ціновими процесами. Третій клас моделей досліджує інфляцію як наслідок дії реальних факторів, зокрема дисбалансу між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Огляд емпіричних робіт показує, що перший тип моделей найчастіше застосовується для країн з економіками, що розвивається, тоді як другий та третій підхід в основному, хоча і не ексклюзивно-в розвинутих країнах.

Робота Гудфренда надає всеохоплюючий огляд теоретичних основ моделей націнки. Моделі цього типу, в яких рівень цін визначається собівартістю та націнкою. Монетарні моделі базуються на припущенні, що інфляція є виключно монетарним феноменом. Монетаристський аналіз стверджує, що монетарний дисбаланс виникає, коли кількість грошей в економіці вища за необхідну суспільству. За такої ситуації монетарні моделі доводять, що ціни зростають для відновлення рівноваги між попитом і пропозицією на гроші.

Розвиток сучасної теорії інфляції було значною мірою обумовлено розробкою моделі кривої Філліпса. Початкові висновки Філліпса на основі емпіричних спостережень для Великобританії, полягали у стабільній негативній

кореляції між рівнем змін у номінальній заробітній платі та рівнем безробіття. Згодом, крива Філліпса була модифікована. Наприклад, рівень безробіття був замінений розривом безробіття/випуску як апроксимацією надлишкового попиту.

В результаті проведеного дослідження аналізується інфляція в Україні в період відносної макроекономічної стабільності та досліджується можливість застосування моделей, що мають теоретичне підґрунтя, зокрема моделей націнки, монетарних моделей і кривої Філліпса.

Найкращі прогностичні якості показують при цьому моделі націнки, що моделюють динаміку інфляції з боку собівартості.

Отримані результати також підтверджують високий рівень інертності інфляції, що пов'язано із структурними особливостями української економіки. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку моделі рівня інертності.

Загалом висновки дослідження підкреслюють важливість використання різноманітних моделей інфляції при проведенні монетарної політики, що базується на прогнозі інфляційного розвитку.

Література

1. Антінова Н.А. Кондрашова Ю.В. Інфляційні процеси в Україні: основні причини та державне регулювання? Проблеми системного підходу в економіці?": Електр. наук.фах.вид.-2009.-№1.
2. Болгарін І.В., Махадева Л., Штерн Г. Деякі методологічні аспекти побудови та використання моделі механізму монетарної трансмісії в Україні.//Вісник НБУ.-2000.-№11.- С.4-6.
3. Петрик О., Половнєв Ю. Аналіз факторів та прогнозування Інфляції в Україні.//Економіка та прогнозування.-2002.-№4.
4. Половнєв Ю., Ніколайчук С. Оцінка циклу ділової активності української економіки//Вісник НБУ.-2005.-№8. - С.4-8
5. Тиркало Р., Адамик Б. Передавальний механізм монетарної політики та його значення для ефективної діяльності НБУ.//Вісник НБУ.-1999.-№7. - С.6-11.
6. Шевчук В. Вплив монетарної політики на промислове виробництво, інфляцію та реальний обмінний курс в Україні в 1994-2000роках.//Вісник НБУ.-2001.-№1. -С.6-11.
7. Banaian K., Bolgarin I.V., de Menil G. Inflation and Money in Ukraine. // DELETE, Centre National De La Recherche Scientifique, Ecole Normala Superieure (E.N.S.). – 1998
8. Bilan O., Siliverstovs B. Inflation Dynamics in the Transition Economy of Ukraine.//IERPC Working Paper No.28.-2005.

Булавинець О.В.

аспірант кафедри фінансів підприємств

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

РЕАЛІЇ УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Наявність ринкових відносин в Україні, приватизація переважної кількості суб'єктів господарювання обумовили самостійність підприємств у

прийнятті управлінських рішень в усіх напрямках фінансово-господарської діяльності, у тому числі у виборі джерел нарощування капіталу та збільшення вартості підприємств.

Необхідність забезпечення ефективної діяльності підприємств зумовлює потребу в оптимізації джерел фінансування. Політика управління фінансовими ресурсами підприємства починається з обґрунтування джерел формування коштів, що вимагає дослідження не лише інструментів їх мобілізації, а й середовища, в якому функціонує підприємство.

Фінансування діяльності підприємств у кризових умовах має здійснюватися за принципом диверсифікації, тобто використання як власних (внутрішніх) фінансових ресурсів, так і залучення різноманітних позикових (зовнішніх) джерел.

Особливого значення при розробці оптимального механізму фінансування діяльності підприємства в умовах кризи набуває аналіз фактору ризику. Даний фактор накладає суттєві обмеження на довгострокові джерела фінансових ресурсів, оскільки у кризовій ситуації підприємства орієнтуються на короткострокове фінансування поточних потреб.

Розробка оптимальної стратегії фінансування підприємства потребує врахування макроекономічної ситуації на ринку фінансових ресурсів. На макрорівні основним середовищем залучення фінансових коштів для підприємств є банківський сектор та фондовий ринок.

Нині комерційний кредит є головним джерелом залучення коштів. Перевагами даного інструменту фінансування є: відсутність додаткових втрат; гнучкість кредитного договору; —одатковий щит” з обслуговування кредиту; ефективне використання отриманих фінансових ресурсів у розмірах, обумовлених реальними потребами. Поряд з перевагами даного інструменту існують і недоліки: необхідність різних видів забезпечення; висока вартість залучення; повернення тільки в грошовій формі: переважно короткостроковий характер надання, у сучасних умовах [1, с. 125].

В умовах світової фінансової кризи актуальним є питання залучення фінансових ресурсів шляхом емісії облігацій. Як свідчить досвід розвинених країн, у період фінансових криз на фоні значного скорочення ринків акцій облігації продовжують ефективно виконувати роль джерела фінансових ресурсів для емітентів. Проте використання корпоративних облігацій у вітчизняній практиці є досить обмеженим через відсутність необхідного досвіду та відповідного рівня розвитку українських підприємств, нерозвиненість і закритість українського фондового ринку тощо.

У зв'язку з сучасним кризовим станом економіки, існуючими тенденціями та проблемами розвитку фондового ринку України, для зростання можливостей залучення фінансових ресурсів підприємств на фінансовому ринку можна визначити наступні напрямки державного регулювання:

- створення єдиної потужної біржової системи та ліквідації бірж, торги на яких майже відсутні і тому не забезпечують ринкових умов;
- створення єдиного інформаційного простору для учасників фондового ринку України;

- організація ефективної співпраці українських та іноземних торговельних майданчиків;
- затвердження на законодавчому рівні довгострокової концепції розвитку фондового ринку України [2].

На мікрорівні розробка оптимальної стратегії фінансування підприємства потребує врахування чинників, пов'язаних з фінансовим станом підприємства, специфікою його діяльності, планами розвитку, цілями фінансування тощо. Зокрема, важливим фактором є оцінка вартості залучення капіталу та ризиків, які з цього виникають. Існує кілька методів розрахунку капіталу. В українській практиці капітал підприємства часто розділяють на активний і пасивний. Такий підхід є причиною недооцінки місця і ролі капіталу в бізнесі і приводить до поверхневого розгляду джерел формування капіталу. Капітал не може бути пасивним, тому що є вартістю, що приносить додаткову вартість, яка знаходиться в русі, у постійному обороті. Тому більш обґрунтовано тут застосовувати поняття джерел формування капіталу і функціонуючого капіталу (чи активів).

Слід зазначити, що нині в Україні, як і в усьому світі, на практиці переважає вузько направлений підхід до аналізу капіталу. У той же час необхідно відзначити, що капітал є категорією, що має складну економічну природу, і показники його не відбиваються прямо у фінансовій звітності підприємства. Тому одержати показники капіталу можливо тільки через застосування розрахункових і аналітичних методів. Дані обставини, у свою чергу, визначають гостру необхідність у розробці і використанні при проведенні оцінки й аналізу капіталу системи показників, що найбільш повно характеризують його стан, рух і ефективність використання. Тому актуальним є питання забезпечення чіткої класифікації цих показників за найбільш істотними ознаками з визначенням їхнього взаємного зв'язку і відображенням в інформаційній моделі підприємства.

Система показників капіталу повинна формуватися в трьох основних напрямках:

1. Показники джерел формування капіталу.
2. Показники функціонуючого капіталу.
3. Показники результатів функціонування капіталу.

У процесі аналізу джерел капіталу, насамперед, необхідно визначити частку власних і позикових джерел у загальній масі капіталу.

Визначення вартості джерел капіталу є непростим завданням, про що свідчить наявність в науковій літературі цілої низки суперечливих думок щодо даного питання. Для забезпечення об'єктивної оцінки вартості окремих джерел капіталу їх необхідно вимірювати в абсолютних показниках, одержуваних з даних бухгалтерського обліку.

Основним завданням управління капіталом підприємства є визначення оптимальної структури капіталу, тобто такого співвідношення власних і позикових коштів, яке б забезпечувало максимізацію ринкової вартості компанії.

Під час визначення оптимальної структури капіталу виникає питання, яке потребує вибору компромісу між ризиком та доходністю, тому що зростання частки позикового капіталу підвищує фінансовий ризик; але й чим вище значення частки позикового капіталу тим більше воно забезпечує зростання доходності на власний капітал, підвищує рентабельність власного капіталу підприємства і величину прибутку.

Тому для визначення оптимальної структури капіталу слід використовувати модель організаційно-функціонального механізму впливу на процес формування капіталу.

З огляду на все вище сказане можна дійти висновку, що процес залучення й управління позиковим капіталом є досить важливим для підприємства, тому що від вибору джерела фінансових ресурсів та ефективності їх використання залежить економічний розвиток підприємства.

Література

1. Базартінова О.В. Управління позиковим капіталом підприємств і його основні джерела формування / ВІСНИК ДОНЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА - № 2 – 2011 – С. 125-128
2. Фондовий ринок України - Електронний ресурс - <http://fundmarket.ua>

Чепаченко Н.В., д.э.н., профессор

Гончар И.А., соискатель

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург*

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА, КАПИТАЛА И ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИИ

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [5] намечен целевой ориентир вхождения России в 2015-2020 годах в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательской способности). Достижение этой цели означает форсирование темпов качественно нового экономического роста российской экономики и ее народнохозяйственных комплексов, в том числе инвестиционно-строительного комплекса регионов России.

Стратегические целевые ориентиры России, обусловлены вызовом динамичного роста мировой экономики, предъявляющего высокие требования к темпам и качеству роста российской экономики, как необходимого условия увеличения ее экономического веса в мире и сокращения отставания от развитых стран. В этой связи повышение темпов и качества экономического роста российской экономики и ее народнохозяйственных комплексов, в том числе инвестиционно-строительного комплекса России, является актуальной проблемой.

Актуальными направлениями ее решения являются:

- наращивание масштаба применения новых технологий на инновационной основе в целях производства высокотехнологической продукции;

- обеспечение возрастающей роли человеческого капитала, как основного фактора экономического развития, воздействующего на темпы и качество экономического роста национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов;

- повышение эффективности инвестиций, направляемых на обновление и модернизацию материально-технической базы организаций, занятых в сфере производства товаров, продукции, работ, услуг.

Указанные направления являются ключевыми в повышении качества экономического роста российской экономики и ее хозяйствующих субъектов. Под качеством экономического роста нами понимается преобладание интенсивного типа экономического роста за счет повышения эффективности факторов производства и инвестиций. Зарубежные исследователи [2, с. 25] отражают значимую роль влиятельного и активного направления исследований в научной литературе, получившее название теории экономического роста и пытающегося выявить разницу в темпах экономического роста путем обращения к трем факторам – затратам труда, капитала и их совокупной производительности.

Экономический рост может быть количественно измерен с помощью реального валового национального продукта (ВНП) [4, с. 851] или валового внутреннего продукта (ВВП), например, за год или годовыми темпами роста ВНП (ВВП) в процентах [3, с. 392]. Качество экономического роста может быть измерено:

- количеством ВНП (ВВП) на душу всего или трудоспособного населения, как частного показателя эффективности труда;

- преобладанием интенсивного типа экономического роста над экстенсивным.

Разделяемая нами концепция – снижение значимости количественных показателей экономического роста российской экономики и ее хозяйствующих субъектов по мере перехода к инновационной экономике. Поэтому на первое место должен выходить показатель качества экономического роста. Если эта концепция жизнеспособна, то как объективно следует измерять, анализировать, оценивать и управлять качеством экономического роста? Ни на один из этих вопросов экономическая наука, исследующая проблемы экономического роста, не дала пока убедительного ответа.

Применяемый на практике метод оценки экономического роста по аллокативной эффективности отдельного ресурса (труда), как одного из факторов производства, методологически не обоснован, так как весь ВНП (ВВП) не может определяться воздействием только одного фактора – труда (Т), а изменение ВНП (ВВП) вкладом только количества труда и его эффективности ($\mathcal{E}\Phi_m$):

$$\frac{\text{ВНП (ВВП)}}{Т} = \mathcal{E}\Phi_m \rightarrow \text{ВНП (ВВП)} = Т * \mathcal{E}\Phi_m \quad (1)$$

В этой связи рекомендуется два направления методического подхода:

- включить в расчет не весь экономический эффект (ВНП или ВВП), а только ту часть эффекта, которая обусловлена количеством труда;
- учитывать всю совокупность вовлекаемых факторов производства – труда, основного капитала (K_o) и оборотного ($K_{об}$):

$$\frac{ВНП (ВВП)}{T+K_o * K + K_{об}} = \mathcal{E}\Phi \rightarrow ВНП (ВВП) = (T + K_o * K + K_{об}) * \mathcal{E}\Phi \quad (2)$$

где K – коэффициент приведения единовременных затрат к текущим затратам.

Однако, в долгосрочном периоде темпы и качество экономического роста определяются преимущественно не затратами труда и капитала, а системными эффектами, влияющими на производительность факторов производства в результате внедрения инноваций. Следовательно, необходима оценка эффективности инвестиций, направляемых на модернизацию материально-технической базы, снижение которой связывают с затуханием темпов экономического роста [1].

Поэтому применительно к инвестиционно-строительному комплексу (совокупности организаций по виду экономической деятельности «Строительство»), рекомендуется исчислять комплексную оценку эффективности, отражающую качество экономического роста ($\mathcal{E}\Phi_k$), согласно выражения:

$$\mathcal{E}\Phi_k = \frac{ВДС}{(T+K_o * K + K_{об} + I_p)} \rightarrow ВДС = \mathcal{E}\Phi_k * (T + K_o * K + K_{об} + I_p) \quad (3)$$

где ВДС – валовая добавленная стоимость строительства по реальной стоимости; I_p – инвестиции в основной капитал, направляемые на развитие строительства.

Частные или локальные оценки эффективности факторов производства и инвестиций рекомендуется исчислять по формулам:

$$\mathcal{E}\Phi_t = \frac{ВДС * \alpha}{T}; \mathcal{E}\Phi_{K_o} = \frac{ВДС * \beta}{K_o * K}; \mathcal{E}\Phi_{K_{об}} = \frac{ВДС * \gamma}{K_{об}}; \frac{ВДС * \varepsilon}{I_p} \quad (4)$$

где $\alpha = \beta = \gamma = \varepsilon$ - доля вклада, обусловленная стоимостной величиной пропорции соответствующего фактора.

Величину доли вклада (α) рекомендуется исчислять согласно выражения:

$$\alpha = \frac{1}{(T+K_o * K + K_{об} + I_p) * (\frac{1}{T} + \frac{1}{K_o * K} + \frac{1}{K_{об}} + \frac{1}{I_p})} \quad (5)$$

Рекомендуемые методы исчисления комплексной и локальной эффективности факторов производства и инвестиций в основной капитал, направляемых на развитие строительства, повышают объективность результатов анализа, оценки и управления качеством ростом и развитием организаций инвестиционно-строительного комплекса с учетом реализации экономических моделей жестко детерминированного вида.

Литература

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. Под ред. Л.П. Бельх. – М.: Банки и биржи. – ЮНИТИ. – 1997.
2. Загадки экономического роста: Движущие силы и кризисы – сравнительный анализ / Научные редакторы Л. Бальцерович и А. Жоньца; пер. с польского Ю.В. Чайникова под научной редакцией А.В. Куряева. – Москва: Мысль, 2012. – 512 с.
3. Носова С.С. Экономическая теория: учебник/С.С. Носова.–М.: КНОРУС, 2007.–800 с.
4. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. - М.: ИНФРА - М, 2011. - 882 с.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года / Утверждена распоряжениями Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р: [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 25.12.2012 г.).

Чернявська Є.І.

д.е.н., професор,

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, м. Луганськ

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

З переходом до ринкової економіки набуває актуальності дослідження виробничих відносин в вартісній формі, тобто як економічних категорій ринкової економіки. Вагоме значення в контексті подальшого реформування економіки, вирішення питань конкурентоспроможності підприємств та забезпечення соціо-економічної динаміки України має визначення сутності та умов розвитку людського капіталу.

За змістом категорія людського капіталу пов'язана з підготовкою та використанням робочої сили в економічній діяльності. Робоча сила є невід'ємним і більш значущим фактором, елементом процесу праці незалежно від його соціально-економічної форми. І саме здатність робочої сили виготовляти більше, ніж необхідно для її відтворення, за визначеними природними та соціальними умовами створює появу додаткового продукту і можливості соціо-економічної динаміки. В умовах ринкової економіки як пануючої форми виробництва робоча сила стає товаром. Товаром вона є на ринку праці, де, теоретично, відповідно до закону вартості відбувається її продаж-купівля. Зі складанням угоди з приводу послуг праці найманого працівника робоча сила стає фактором капіталістичного процесу праці і приймає відповідні форми капіталу.

Існує декілька класифікацій робочої сили за формами капіталу. А.Сміт, наприклад, корисні здібності людини (виробничі), а також витрати на їх придбання і на утримання їх володаря протягом його виховання, навчання, відносив до основного капіталу, як і машини, обладнання, споруди. При цьому він підкреслював, що здібності людини, будучи частиною його статку, також являються частиною багатства суспільства, до якого вона належить [1, с. 100].

В контексті економічної категорії цілісна концепція підготовки та використання робочої сили в ринковій економіці розроблена К.Марксом. Якщо

на ринку праці робоча сила є товаром, то у виробництві в контексті джерела доданої вартості робоча сила приймає форму змінного капіталу; в контексті кругообігу капіталу робоча сила виступає часткою оборотного капіталу.

Категорія змінного капіталу в XIX ст. відображала антагоністичний характер відносин між найманими працівниками і підприємцями, що знайшло відображення у наступному:

1) Якщо на ринку праці найманий працівник виступав суб'єктом відносин, то в рамках підприємства він перетворювався в об'єкт управління.

2) Процес використання робочої сили визначався фактично одноосібно підприємцем. Соціальний захист (окремі елементи), як і державне регулювання питань використання праці на підприємствах, знаходилися на початку свого становлення. В силу цього тривалість робочого дня, як правило, становила 12-13 годин. Поширеною була робота по недільним дням [2].

3) Перехід до машинного виробництва створив умови для розповсюдження праці елементарно навчених, малокваліфікованих працівників, що стало підставою для широкого застосування на промислових підприємствах праці жінок та дітей. В умовах відсутності альтернативних варіантів зайнятості [3, с.], це також стало фактором падіння реальної заробітної плати.

Зміни в системі підготовки, використанні, оцінці та розвитку робочої сили починаються з перетворення промислової корпорації в первинну структурну ланку суспільного виробництва. Специфіка корпоративного виробництва (велика вартість основного капіталу, залежність від ринку цінних паперів і т.д.) об'єктивно поставила питання наукової організації праці, навчання та стимулювання персоналу. Але тільки після другої світової війни під дією науково-технічної революції, перетворення корпорацій в організації, розширення світової системи соціалізму, перетворення держави в суб'єкт виробничих відносин питання професійної підготовки та розвитку робочої сили стали у центр уваги і великих корпорацій, і держави. Сам персонал освіти, кваліфікацію став розглядати в якості людської цінності. Для характеристики якості та оцінці ролі робочої сили у вирішенні питань підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності корпорацій с 60-х років стало широко використовуватися поняття людського капіталу. Таким чином, людський капітал, не торкаючись його конкретного змісту, є сучасною формою робочої сили. В сфері виробництва людський капітал є сучасною формою змінного капіталу.

Як економічна категорія людський капітал відобразив весь спектр факторів та відносин, за яких робоча сила стала розглядатися найбільш значущим фактором ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємств. Компетенції, кваліфікація, високий освітянський рівень знайшли адекватне відображення у відповідному рівні заробітної плати, перетворенні найманого працівника у суб'єкти процесу праці, виробничий демократії, розвитку власності персоналу тощо. В окремих країнах з ринковою економікою були прийняті програми довічного навчання.

Характер виробничих відносин, в тому числі з приводу підготовки, використання та розвитку носіїв робочої сили не буває раз і назавжди

однаковим. З кризою та розпадом соціалістичної системи ситуація на ринку праці розвинутих країн за виключенням галузей інформаційних технологій декілька змінилася. Дослідження Л.Туруо показують, що у США з урахуванням інфляції реальний ВВП на душу населення з 1973 р. до середини 1995 р. зріс на 36%, але при цьому погодинна оплата рядових робітників (тих, хто не командує ніким іншим, а це переважна більшість робочої сили) знизилась на 14%. У 80-і роки весь приріст заробітків дістався верхнім 20% робочої сили, а 64% приросту опинилися в розпорядженні верхнього одного відсотка. Коментуючи ці дані, Л.Туруо пише: "Вічні істини капіталізму – економічне зростання, повна зайнятість, фінансова стабільність, підвищення реальної заробітної плати, очевидно, зникають по мірі того, як зникають його вороги. Щось змінилося усередині самого капіталізму, від чого і відбуваються такі явища" [4, с. 10-11].

Сьогодні під дією світової фінансової кризи ситуація навколо людського капіталу в розвинутих країнах загострюється: зростання безробіття, скорочення заробітної плати нижче очікуваного рівня, підвищення пенсійного віку і т.д. В Україні, як і в інших країн СНД, перехід до ринкової економіки в сфері праці в цілому носить негативний характер. За підсумками форсайту «Людський капітал України 2025», проведеного у жовтні 2012 року, об'єктивна картина стану людського капіталу в Україні є досить сумною: скорочення та старіння населення, низький рівень народжуваності, трудова міграція, перш за все кваліфікованої робочої сили, значне зниження якості освіти [5]. Заробітна плата не відповідає стандартам якості життя. Як економічна категорія людський капітал більшою мірою відображає антагоністичний характер відносин між суб'єктами, учасниками підготовки, використання та відтворення робочої сили України.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf
2. Чикалова И.Р. У истоков социальной политики государств Западной Европы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document469.shtml
3. Чернявська Є. І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / Є. І. Чернявська. — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Далія, 2004. — 264 с.
4. Туруо Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Л. Туруо ; пер. с англ. А. И. Федорова. — Новосибирск : Сибирский хронограф, 1999. — 430 с.
5. Пекар В. Людський капітал України 2025. Підсумки форсайту./ В. Пекар, Є. Пестерніков. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm253.html>

Четверик О.В.

аспірант

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ*

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Швидкі темпи інтеграції України до світових економічних процесів вимагають відповідної адаптації системи менеджменту, маркетингу, організації бізнесу вітчизняних підприємств. Проте в Україні тривалий час панували, а в багатьох випадках і досі домінують, думки про те, що в аграрній сфері роль маркетингу є незначною. Звідси, логічно, що рівень наукових розробок у сфері маркетингу в АПК залишається у початковому стані. Поглиблення ринкових процесів в економіці України визначає необхідність переорієнтації виробничо-комерційної діяльності агропромислових формувань щодо задоволення потреб споживачів на маркетингові основи, що сприятиме покращенню виробничо-реалізаційних процесів підприємств АПК України.

Питанням розробки й удосконалення маркетингового інструментарію займалися як зарубіжні фахівці І. Ансофф, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, М. Макдональд, В.Руделіус, Дж. Траут, так і провідні вітчизняні науковці Л. Балабанова, А. Войчак, С. Гаркавенко, В. Кардаш, В. Клівець, Є. Ромат. Проте адаптація такого інструментарію до аграрної сфери залишається недостатньою.

Передумовою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень є проведення досліджень ринку, споживачів, конкурентів, середовища за допомогою спеціальних методів. Методи маркетингу – це ті способи діяльності, комплексне застосування яких дозволить досягнути поставлених цілей компанії та максимально задовольнити очікування споживачів[1]. Залежно від того, яку мету ставить підприємство, яку маркетингову стратегію використовує, можуть застосовуватися найрізноманітніші методи маркетингу. Основними методами маркетингу, які доцільно використовувати на агропромисловому ринку є:

1. SWOT-аналіз, який дає змогу оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози ринку з метою формування маркетингових цілей, стратегій і конкурентних заходів.

2. Портфельний аналіз дає змогу визначити шанси та ризики стратегічних бізнес-одиниць (СБО), що входять до складу підприємства, і для кожного з яких потрібно сформулювати стратегії розвитку.

3. Маргінальний аналіз - метод мікроекономічного аналізу, який передбачає розподіл загальної суми витрат на виробництво і збут продукції на постійні, які не залежать від обсягу виробництва продукції, і змінні (пропорційно обсягам виробництва) витрати.

4. АВС-аналіз, який дає змогу розподілити сукупність об'єктів (продуктів, клієнтів, постачальників) згідно з обраними критеріями (прибуток, товарообіг, витрати) на три групи – А, В, С з метою концентрації ресурсів на критичній меншості, залишаючи поза увагою тривіальну більшість.

5. Опитування, спостереження, експеримент та імітація (основні види маркетингових досліджень), які за допомогою збору, аналізу та узагальнення маркетингової інформації дають можливість підприємствам АПК виходити на нові ринки збуту, виробляти продукцію, що користується попитом. Проведення маркетингових досліджень дозволяє підприємствам здійснювати постійний моніторинг інформації про обсяги та ціни реалізації, основних постачальників, конкурентів та споживачів продукції, аналіз попиту та пропозиції ринку сільськогосподарської продукції [3, с. 354].

6. Сегментація – це розподіл споживачів на групи (сегменти), які відрізняються відносною однорідністю попиту, смаків, уподобань або реакцією на ті чи інші види маркетингової діяльності. За допомогою обґрунтування критеріїв сегментації підприємствам АПК вдається обрати ринкові сегменти та споживачів, яким необхідна та доцільна продукція підприємства [1, с. 138].

7. Позиціонування – це комплекс маркетингових заходів, завдяки яким споживачі ідентифікують товар конкретного підприємства порівняно з товарами-конкурентами. Це вибір вдалої позиції товару серед товарів-аналогів, висвітлення його конкурентних переваг [1, с. 148].

Необхідною умовою ефективної маркетингової діяльності підприємств АПК є формування і використання складових маркетингового комплексу, які є одночасно дієвими інструментами маркетингу. До них належать:

1. Ціна, що є одним з головних інструментів маркетингу і дозволяє конкурувати на аграрному ринку саме своєю гнучкістю та еластичністю. Прямі та непрямі методи маркетингового ціноутворення, завдяки яким можна встановити конкурентоспроможну ціну, яка буде враховувати всі витрати на виробництво та реалізацію товару, залежно від товарного асортименту, рівня конкуренції, попиту тощо та отримати не лише прибуток, а також довіру й повагу споживачів [3, с. 211].

2. Товарна політика: саме завдяки наявності широкому асортименту товарів, їх насиченості та гармонійності можливе здійснення ефективної реалізації сільськогосподарської продукції, підвищення рівня рентабельності підприємств АПК.

3. Розподіл: дає можливість агроформуванням вчасно реалізовувати вироблену продукцію, отримувати прибуток, який можна спрямувати на підвищення якості продукції, оновлення сортів та сортотипів та ін.

4. Комунікація є одним з важливих інструментів маркетингу, адже саме за допомогою реклами, стимулюванню збуту, паблік релейшнз, персональному продажу, спонсорингу, брендингу, участю у ярмарках та виставках можливе збільшення обсягів продажу та підвищення привабливості продукції серед товарів-конкурентів.

5. Упаковка повинна зберігати товар під час транспортування та містити вичерпну інформацію про товар та можливість його використання.

6. Персонал є вагомим інструментом маркетингу і включає в себе не лише персонал підприємства, який впливає на формування його іміджу, а й торгових посередників, які займаються реалізацією продукції, та споживачів з їхніми бажаннями та потребами.

7. Персональний продаж становить важливу складову маркетингового інструментарію, який з одного боку є засобом комунікації, а з іншого – безпосереднє здійснення збутових операцій при усному спілкуванні сільгоспвиробників або їх уповноважених представників зі споживачами як в місцях продажу, так і за столом переговорів, що є важливо для оптового продажу сільськогосподарської продукції [3, с. 16].

8. Планування є ефективним та необхідним інструментом маркетингу, завдяки розробці плану маркетингу можливе поетапне розширення товарного асортименту, удосконалення цінової політики підприємства, прогнозовано на певний період існування підприємства [2, с.162].

Варто зазначити, що який би метод чи інструмент маркетингу не застосовувався підприємствами АПК, необхідно узгоджувати їх із складовими маркетингового середовища, адже лише ефективне та раціональне їх використання дозволить підприємствам АПК здійснювати ефективну виробничу діяльність, отримувати прибутки та розширювати асортимент товарів, виводити на ринок інноваційну та екологічну продукцію.

Література

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник / С.С. Гаркавенко. 7-ме вид. [Текст] – К.: «Лібра». – 2010. – 720 с.
2. Соловійов І. О. Маркетинг в АПК як економічний інструмент управління / Соловійов І. О. // Таврійський науковий вісник: збірник наукових праць. – Херсон, 2000. – Вип. 14. – с. 159–165.
3. Чеботар С.І. Маркетинг. Підручник. / Чеботар С.І., Ларіна Я.С., Луцій О.П., Рябчик А.В. [Текст] – К.: „Наш час”. - 2007. – 504с.

Дерев'яно О.Г.

канд. екон. наук, доцент

Національний університет харчових технологій, м. Київ

РЕПУТАЦІЙНІ РИЗИКИ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Продукти харчування належать до тих особливих товарів, щоденними споживачами яких є абсолютно всі. Тобто кожна людина, обираючи продукти до столу, повсякчас вирішує: товарам якого виробника віддати перевагу. І результат такого вибору, як правило, не є випадковим і визначається ступенем довіри споживача до конкретного підприємства – виробника.

«Репутація – це кредит довіри наших клієнтів ... баланс якого може і зростати, і знижуватись», - стверджує Філ Воттс, колишній голова правління компанії Роял Датч Шелл [1], і ми поділяємо цю думку. Відповідно, репутаційні ризики пов'язані зі зміною рівня довіри до компанії. У Вікіпедії говориться, що ризик — це невизначена подія або умова, яка в разі виникнення справляє позитивний або негативний вплив на репутацію компанії, призводить до надходжень або втрат в грошовому вираженні [2]. Тобто ризик за визначенням впливає саме на репутацію, а вже результатом її зниження (підвищення) є зміна грошових потоків підприємства. Тому для забезпечення фінансового

процвітання бізнесу вкрай важливо системно управляти його репутаційними ризиками - цілеспрямовано формувати і постійно підтримувати довіру споживачів до компанії.

Рівень довіри споживачів до виробників продуктів харчування визначається відповідністю дій останніх очікуванням споживачів, тобто репутаційні ризики виникають в наслідок невідповідності між цими очікуваннями і діями виробника. Ми систематизували основні очікування, невідповідність яким створює передумови для реалізації репутаційних ризиків харчових підприємств.

Перша група очікувань пов'язана безпосередньо з характеристиками продуктів харчування:

- щонайперше це безпека продуктів для здоров'я. І найвищі репутаційні ризики несе поширення інформації про випадки отруєння продукцією підприємства. Отруєння можливе з причин порушення як технологічних умов виробництва, так і умов транспортування, зберігання і реалізації продуктів харчування. Останнє відбувається часто в неконтрольованих підприємством каналах збуту, але загрожує падінням репутації виробника. Необхідність контролю всього ланцюжка цінності від початку виробництва до моменту споживання продукції зумовила появу фірмових торговельних точок, зокрема у молокопереробних підприємств. Звичайно, сама інформація про отруєння може виявитись наклепом конкурентів і бути наслідком війни за ринки збуту в інформаційному просторі, але і в цьому випадку підприємство отримує реальні збитки в наслідок скорочення попиту на власну «отруйну» продукцію. Тут варто наголосити, що саме підвищена інформаційна уразливість репутації харчових підприємств вимагає постійного моніторингу і відлагодженої системи швидкого реагування компанії на інформаційні атаки конкурентів;
- споживач очікує, що продукт є не тільки безпечним, але і корисним. Далеко не кожна людина слідує принципу, що «все, що не отруйне, є їстівним». Тому, як правило, виробники прагнуть вмістити в одиницю свого продукту (або принаймні заявити на етикетці) якомога більше тих «корисностей», які є важливими для їх групи споживачів. Невідповідність між очікуваною і отримуваною корисністю породжує репутаційний ризик. Наприклад, якщо чай для схуднення не забезпечить досягнення заявленого виробником результату, то репутація виробника впаде.
- екологічність продуктів – є по-суті основою їх безпечності та корисності, але у XXI столітті стає самостійною характеристикою, одним з елементів постіндустріальної культури і своєрідним модним трендом. Звичайно, репутацію виробника екологічних продуктів переробному підприємству значно складніше підтримувати, адже для цього необхідно контролювати весь процес сільськогосподарського виробництва сировини. Контроль зовсім не обов'язково означає неминучість вертикальної інтеграції переробника з агровиробником: на сьогодні в сфері виробництва

екологічних продуктів харчування поширюється біо-сертифікація виробників сільгосппродуктів.

- Крім того екопродукти мають короткий термін реалізації, значно швидше псуються і вимагають особливих умов зберігання – все це, в свою чергу, підвищує репутаційні ризики підприємства;
- очікувана споживачем відповідність продукту національним особливостям (традиціям, в першу чергу релігійним, стандартам безпеки продуктів тощо).

Друга група очікувань споживачів пов'язана з вже сформованою репутацією харчового підприємства. Віддаючи перевагу продуктам компанії покупець свідомо або інтуїтивно орієнтується на її репутацію. При цьому поведінка споживача підпорядковується закону інтерференції іміджів: купуючи продукцію компанії з високою репутацією він таким чином підвищує свій соціальний статус, покращує власний імідж. Однак інтерференція може давати не тільки позитивний, але і негативний ефект, створювати репутаційні ризики:

- вкрай важливою є репутація місця реалізації продукції, а також імідж продавців (посередників у ланцюжку реалізації) продукції підприємства;
- великий вплив на репутацію переробних підприємств має імідж території, з якої походить сільськогосподарська сировина (наприклад, «справжнє шампанське – тільки з Шампані»);
- репутаційні ризики для підприємства несе в собі також імідж безпосередніх споживачів його продукції. Так, репутація компанії знижується, якщо продукція стає популярною в середовищі споживачів з низьким соціальним статусом.

Третя група очікувань пов'язана з поведінкою компанії, відповідністю її дій прийнятним у суспільстві нормам. Так соціальна відповідальність виробника, його активна участь у вирішенні проблем громади підвищують довіру до нього і його продукції, сприяючи тим самим його фінансовому процвітання. І водночас ризик поширення інформації про погане ставлення до власного персоналу або ухилення від сплати податків може завдати серйозної шкоди репутації виробника.

Відповідно, управління репутаційними ризиками харчових підприємств передбачає постійне відстежування очікувань споживачів, а за можливості – моделюючий вплив на них з боку менеджменту компанії.

Способом контролю репутаційних ризиків є щоденний моніторинг повідомлень про підприємство у ЗМІ і реагування в on-line – режимі з метою заперечення негативної інформації якомога раніше, припинення її поширення. Нажаль, ділове середовище в нашій країні ще недостатньо усвідомлює важливість репутаційного менеджменту і його можливості щодо підтримання рівня економічної безпеки і ефективності діяльності підприємства.

Література

1. Leslie Gaines Ross. Corporate Reputation: 12 Steps to Safeguarding and Recovering Reputation. – Wiley. - 2008. - 208 pages
2. Риск. Википедия. Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Риск>

Джемелінська Л.В.

кандидат економічних наук

Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Конкуренція серед виробників споживчих товарів, проблеми раціонального природокористування і охорони довкілля, реалізація концепції сталого зростання економіки потребують більш активного екологічно спрямованого інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Актуальними в умовах обмеженості ресурсів, глобалізації, посилення міжнародної конкуренції, розгортання світової фінансово-економічної кризи стають проблеми та перспективи розвитку екологічних інновацій.

В сучасних умовах інноваційна діяльність є важливим інструментом виживає мості підприємства на ринку і збільшення маси отримує мого прибутку від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг).

Питанням управління екологічно інноваційним розвитком підприємств присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних науковців: Н.М. Андреева, Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, О.М. Громоваї, С.І. Дорогунцова, Л.А. Мусіної, Т.К. Кваша, П.В. Круша, С.М. Ілляшенко, А.В. Ямчук та ін.

У наукових дослідженнях екологічно спрямований інноваційний розвиток описується як процес господарювання, що ґрунтується на безперервному пошуку і використанні нових способів та сфер реалізації потенціалу національної економіки, регіону та підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища, які спрямовані на досягнення позитивних зрушень, пов'язаних з впровадженням екоінновації, сприяють зростанню суспільного ефекту.

Термін інновація вперше ввів Й. Шумпетер, що в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Крім того інновація розглядалася Й. Шумпетером як нова функція виробництва, її нова комбінація. У перекладі з англійської мови цей термін означає нововведення.

Екологічна інновація - це інновація, пов'язана з впровадженням заходів з питань охорони довкілля.

Залежно від сфер реалізації екологічні інновації поділяються на: 1) технічні (нові екологобезпечні та екологічно чисті продукти, технології тощо); 2) організаційні (нові методи та форми організації діяльності підприємств, направлені на зниження екологічної небезпеки); 3) соціальні (різні форми активізації творчої активності в напрямку екологізації виробництва та споживання).

Декларацією тисячоліття, прийнятою 189 країнами-членами ООН на сесії Генеральної Асамблеї ООН у 2000 році, визначені 8 Цілей розвитку тисячоліття та 60 індикаторів, які відібрані для вимірювання прогресу в подоланні нерівності в розвитку людства протягом 2010-2015 років. Для України завдання

включають [1, с.24]:

- стабілізацію до 2020 року викидів парникових газів на рівні нижчому на 20% від рівня 1990 року;
- збільшення частки населення, що має доступ до централізованого водопостачання у 2015 році (до 90% міського та 30% сільського населення);
- стабілізацію до 2015 року забруднення водних об'єктів, стабілізацію скидів стічних вод у поверхневі водні об'єкти до 8500 млн. т/рік;
- збільшення до 2015 року лісистості території України до 16,1%, межі національних природних парків і заповідників до 3,5% від території.

Екологічна ситуація в Україні є складною. Три основні чинники вплинули на екологічну ситуацію: аварія на Чорнобильській АЕС, невміла меліорація земель, розвиток добувної і перероблюваної промисловості при застарілих технологіях і пов'язана з цим, надмірна урбанізація багатьох районів (Донбас, Придніпров'я).

На всій території України залежно від ступеня забрудненості повітря, води і землі можна виділити наступні території: екологічного лиха, помірно забруднені і умовно чисті. Умовно чистих залишилось 8,3% площі України

Ресурсно-ефективне та більш чисте виробництво – це інтегрований підхід до підвищення ефективності виробництва за рахунок продуктивного використання природних ресурсів і мінімізації утворення відходів, який базується на використанні превентивних стратегій управління та інструментарію більш чистого виробництва. Ці складові охоплюють:

- ефективність виробництва – оптимізацію продуктивного використання природних ресурсів;
- екологічне управління – мінімізацію впливу на природне середовище через зменшення відходів та емісій;
- людський розвиток – мінімізацію ризиків для людей та спільнот і підтримку їх розвитку [2, с.90].

Для того, щоб екологічна інновація була успішною, необхідно щоб напрямок НДДКР був орієнтований на ринок, тематика інновацій повинна бути визначена на основі інформації, яка отримана при комплексному дослідженні ринку. Цінність інформації полягає у точному визначенні майбутніх потреб потенційних покупців. Необхідною складовою є аналіз тенденцій і напрямків розвитку науки і техніки. Дані патентної інформації разом з економічними показниками кон'юнктури дозволять зробити прогнози щодо майбутнього розвитку ринків. Постійні наукові дослідження і розробки є важливим фактором успіху підприємства на ринку.

Література

1. Мусіна Л.А. Взаємний вплив економіки та природного середовища в сучасному світі: політика, стратегії, технології: монографія /Л.А. Мусіна, А.В. Ямчук, Т.К. Кваша. – К.: УкрІНТЕІ, 2012. – 260 с.
2. Національна економіка: Підручник / за ред. П.В. Круша. 3-тє вид. – К.: Каравела; 2011. - 448 с.

3. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Торговий дім «Панірус», 2011. – 644 с.
4. Тодосійчук А.В. Управление инновационно-активным предприятием. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2003. – 226 с.

Федишин М.П.

аспірант

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах господарювання для багатьох підприємств актуальним є питання фінансування свого економічного розвитку та підвищення ефективності використання наявних грошових ресурсів. Розвиток ринкових відносин в Україні та досвід зарубіжних країн визначають високу залежність результатів фінансово-господарської діяльності від наявності та ефективності стратегічного планування грошових потоків на підприємствах, яке вирішує задачі фінансового забезпечення будь-яких управлінських рішень. Тому дослідження процесу планування потреби грошових ресурсів та руху грошових потоків як важливої складової системи менеджменту вітчизняних промислових підприємств в умовах впливу зовнішніх та внутрішніх чинників в економіці України набуває особливої актуальності.

За умов ринкової економіки необхідність вдосконалення методології планування потреби грошових ресурсів зумовлена особливостями її розвитку: у сучасних умовах суттєво ускладнилася структура цілей розвитку та відносини з фінансовими установами, тривають зміни у фінансовому потенціалі держави. Це потребує нових підходів та методологічних рішень при здійсненні планування грошових потоків підприємств.

Водночас, у нових умовах господарювання планування повинно узгоджуватися із сучасною парадигмою управління. Для якісної реалізації механізму планування на ринкових засадах використання наявних методів уже не завжди є достатнім через їхню загальність, складність застосування у конкретних умовах діяльності, необхідність адаптації, а також постійного розвитку, зокрема, у зв'язку з динамічністю зовнішнього середовища, ускладненням взаємозв'язків між об'єктами господарювання. При зміні підходів до планування та оцінювання альтернативних шляхів розвитку дедалі більшого поширення набувають методи, які дають змогу планувати фінансову діяльність з урахуванням багатьох чинників, а також дають можливість здійснювати вибір оптимального прогнозу з точки зору реалізації стратегічних цілей підприємств.

Ефективність механізму планування грошових потоків визначається дією спеціального інструментарію, який застосовується суб'єктами в процесі фінансового управління. При цьому планування грошових потоків

перетворюється в активний і дієвий елемент системи менеджменту лише за умови чіткого і взаємоузгодженого функціонування всіх її складових і значною мірою залежить від рівня кваліфікації фінансових працівників, їх вміння користуватися інструментарієм планування в залежності від стану зовнішнього і внутрішнього середовища, а також розуміння стратегічних, тактичних і оперативних задач підвищення конкурентноздатності суб'єкта господарювання.

При дослідженні ефективності планування руху грошових потоків суб'єктів господарювання, як правило, використовують стандартний підхід, який полягає в проведенні аналізу фінансового стану, формування обсягу і структури грошових потоків, дослідження коефіцієнтів ліквідності, грошової місткості ефективності, рівномірності грошових потоків підприємств. Таким чином, в ринкових умовах виникла необхідність у розробці комплексної оцінки ефективності системи планування, ступеня її відповідності організаційним та галузевим особливостям окремих підприємств, оцінці впливу прийнятих управлінських рішень на загальні фінансові результати. Розробка моделі планування грошових потоків з врахуванням зазначених чинників буде сприяти покращенню результатів діяльності вітчизняних промислових підприємств, зокрема харчової промисловості, забезпеченню достатнього рівня їх самофінансування, а також вирішення проблеми оптимізації фінансово-господарської діяльності в умовах обмеженості грошових ресурсів.

Вважаємо, що одним із найважливіших заходів запобігання неплатоспроможності підприємств є розроблення системи планування грошових потоків. Головними цілями планування і ефективного управління грошовими потоками підприємств є забезпечення ефективного функціонування, що виявляється в досягненні стану фінансової рівноваги та максимізації чистого грошового потоку. Основними завданнями планування грошових потоків підприємств є формування достатнього обсягу грошових коштів відповідно до потреб реалізації господарської діяльності підприємств, забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків та синхронності їх формування.

Планування як елемент управління грошовими потоками підприємства визначається такими особливостями: грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства у всіх її аспектах, що дозволяє системно розглядати можливі загрози; забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку, що сприяє стабільності джерел фінансування; раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційної діяльності, що зменшує ризик простойв у зв'язку з недостатністю оборотних активів; дозволяє скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі, знижуючи фінансовий ризик як основний елемент небезпеки; є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства, підвищуючи віддачу використаних ресурсів; забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства.

В умовах розвитку економічної системи господарювання, грошові ресурси підприємства виконують вирішальну роль в ефективному

функціонуванні підприємств і є визначальним чинником процесу розширеного відтворення.

Філіпішина Л.М.

к. е. н., доцент

Первомайський політехнічний інститут

Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова

ПРИОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Важливим джерелом впливу на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання й економіку країни в цілому є інвестиційна політика - одна зі складових економічної політики держави. Завдяки їй держава безпосередньо впливає на темпи обсягу виробництва, на розвиток НТП, на зміну структури суспільного виробництва і вирішення багатьох соціальних проблем.

Держава може впливати на інвестиційну активність за допомогою різних джерел: кредитно-фінансової і податкової політики; надання різних податкових пільг підприємствам, які вкладають інвестиції на реконструкцію і технічне переозброєння виробництва; амортизаційної політики шляхом створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій, науково-технічної політики тощо.

Амортизаційна політика пов'язана з науково-технічною й інвестиційною політикою держави. Встановлюючи порядок нарахування і використання амортизаційних відрахувань, держава тим самим регулює темпи і характер відтворення й, у першу чергу, швидкість оновлення освоєних фондів.

Правильна амортизаційна політика держави дає підприємствам змогу мати достатні інвестиційні кошти для простого і певною мірою розширеного відтворення основних фондів.

Інвестиційна політика пов'язана з науково-технічною політикою. У сучасних умовах прискорення НТП є важливим фактором піднесення економіки і перетворення країни на могутню індустріальну державу.

Відомо, що такі галузі промисловості, як машинобудування, хімічна промисловість і електроенергетика, є локомотивами в прискоренні НТП у всіх галузях. Тому ці галузі мають бути в центрі уваги держави і забезпечуватись необхідними інвестиціями.

Таким чином, продуктивна інвестиційна політика держави неможлива без розробки та реалізації продуманої єдиної науково-технічної політики.

Інвестиційна політика, єдина науково-технічна політика й інші є складовими економічної і соціальної політики держави, вони повинні впливати із неї та сприяти її реалізації.

Крім державної інвестиційної політики, розрізняють: галузеву, регіональну, інвестиційну політику окремих суб'єктів господарювання.

Всі вони взаємопов'язані між собою, але провідними є державна економічна і соціальна політики.

Інвестиційна політика на мікрорівні має сприяти поживленню інвестиційної діяльності на регіональному та мікрорівні.

Велике значення у піднесенні економіки і підвищенні ефективності виробництва має галузева інвестиційна політика, яка є складовою державної інвестиційної політики.

З переходом до ринкових відносин велике значення приділяється напрямкам в інвестиційній політиці, які мають бути такими: а) інвестиції для підвищення ефективності діяльності підприємства: створення умов для скорочення витрат підприємства за рахунок заміни застарілого устаткування, перенавчання персоналу, переміщення виробничих потужностей у регіони з вигідними умовами виробництва і збуту; б) інвестиції з метою випуску товарів і послуг для всіх сформованих ринків у рамках існуючого виробництва; в) інвестиції для створення нових виробництв на підприємстві: нових потужностей, освоєних сучасних технологій для випуску продукції, яка раніше не вироблялася підприємством; г) інвестиції з метою задоволення вимог державних органів управління: нових екологічних норм чи стандартів безпеки.

Таким чином, при розробці інвестиційної політики на підприємстві необхідно дотримуватися таких принципів:

- спрямованість інвестиційної політики на досягнення стратегічних планів підприємства і забезпечення його фінансової стійкості;
- урахування інфляції та фактора ризику;
- економічна обґрунтованість інвестицій;
- формування оптимальної структури портфельних і реальних інвестицій;
- ранжирування проектів та інвестицій за їх важливістю і послідовністю реалізації, виходячи з наявності ресурсів та з урахуванням залучення зовнішніх джерел;
- вибір надійних і більш дешевих джерел та методів фінансових інвестицій.

Урахування цих та інших принципів дасть змогу запобігти помилкам при розробленні інвестиційної політики на підприємстві.

Інвестиційна політика має велике значення, оскільки вона спрямована не тільки на сьогоднішнє забезпечення фінансової стійкості, а й на подальше.

Герашенко І.М.

аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємств

Харківський національний економічний університет, м. Харків

ОСНОВНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ НА РИНКУ ПРАЦІ

Ринок праці відноситься до ринку факторів виробництва. Попит та пропозиція на ринках факторів виробництва формується під впливом ринків споживчих товарів і послуг. Тому попит на ресурси виступає як похідний попит, а пропозиція ресурсів залежить, в кінцевому рахунку, від пропозиції

споживчих благ. Сучасний етап розвитку зв'язаний з новим поглядом на робочу силу як на один із ключових ресурсів економіки.

До робочої сили починають пред'являтися зовсім нові, у порівнянні з минулим, вимоги: участь у розвитку виробництва практично на кожному робочому місці; забезпечення високої якості швидко мінливої по своїх характеристиках і технологічно усе більш складної продукції; утримання низької собівартості виробів шляхом постійного удосконалювання методів виробництва; індивідуалізація усіх видів і форм виробничого і невиробничого обслуговування.

У нових, більш ефективних організаційних умовах відбувається з'єднання робочої сили і робочих місць, включення в інноваційно - виробничий процес творчого потенціалу трудящих, підготовка і перепідготовка кадрів, рішення проблем соціального захисту трудящих і т.п.

Ринок праці стає найважливішою ланкою національної і світової ринкової цивілізації, на ньому формуються трудові ресурси творчого типу, що здійснюють повсякденну еволюцію суспільства. Мова йде про ту чи іншу форму ініціативи, виробничої самостійності, прагнення до удосконалювання технології і методів обслуговування населення [1; 5].

Конкурентоспроможність - явище, яке привертає увагу вчених різних шкіл і напрямків. Для України проблема конкурентоспроможності виникла відразу з початком ринкових реформ і залишається актуальною на макро-, мезо- і мікрорівнях дослідження.

Напрямки розвитку суспільних наук в чому визначаються рівнем розвитку суспільства, зокрема, суспільним ладом. Так, в умовах планової економіки основною формою оцінки персоналу підприємства, а значить і працівників у цілому, була атестація працівників та їх робочих місць згідно з установленими нормами і нормативами. В даному випадку оцінювався відповідність працівника робочому місцю або займаній посаді. Перехід вітчизняної економіки до ринкової моделі, супроводжуваний зміною суспільної формації, зажадав від економічної науки якісно нових теоретичних розробок, здатних описати і пояснити протікають у суспільстві соціально-економічні явища. Зокрема, такий потребою стало і введення поняття "конкурентоспроможність працівника" [2].

Дійсно, сьогодні вже цілком очевидно, що досягнення конкурентоспроможності підприємства і що випускається їм продукції, як на вітчизняному, так і на світовому ринку немислимо без техніко-технологічного оновлення виробництва, без використання прогресивних, високоефективних методів організації виробничих процесів. Крім того, в останні роки різко загострилися проблеми забезпечення безпеки виробництва та його екології. Відповідність використовуваних технологій зростає вимогам по даним критеріям багато в чому стало визначати рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [3; 4].

У теж час ефект будь-яких змін на підприємстві, будь то впровадження нових технологій або прогресивні організаційно-економічні перетворення, може бути досягнутий тільки при відповідній підкріпленні людськими

ресурсами. Люди уявляють конкурентну багатство підприємства, яке треба розвивати разом з іншими ресурсами, щоб досягти стратегічних цілей. Сьогодні у всьому світі конкурентоспроможність підприємства поряд з технологіями і методами організації виробництва, визначають забезпеченість кваліфікованою робочою силою, ступінь мотивації персоналу, організаційні структури і форми роботи, що дозволяють досягти високого рівня конкурентоспроможності працівників. Таким чином, тільки на перетині трьох складових (конкурентоздатні технології, конкурентоспроможні методи організації виробництва і праці, конкурентоспроможний персонал) можливо досягнення конкурентоспроможності підприємства в цілому, що, в свою чергу, є запорукою його ефективної роботи.

Література

1. Кибанова А.Я. Управление персоналом организации: Учебник.-М.: ИНФРА-М; 1998. – 512 с.
2. Кравчук В.И. Кадровое ядро коллектива: Персонал.- К.:МАУП, 2001.
3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М, 1998.- 82 с.
4. Вакуленко А. Концепція управління персоналом в системі менеджменту якості // Персонал. – 2001. – №2.
5. Управление персоналом: Учебник вузов, Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина БюЛ.,-2-е изд., перераб. и доп.- М.:ЮНИТИ, 2002.- 560 с.

Гросул В.А., д.е.н., професор,
Филиппенко О.М., к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

За умов посилення ролі конкуренції в економічному житті підприємства України дедалі гостріше відчувають необхідність визначення своїх конкурентних позицій, удосконалення діяльності та забезпечення подальшого розвитку.

Обсяг ресурсів, їх склад, структура, ступінь збалансованості й ефективність використання відображають сукупні ресурсні можливості підприємства із досягнення певних цілей розвитку і виступають критерієм прийняття управлінських рішень. Важливість забезпеченості всіма видами ресурсами як запоруки успіху на ринку викликає необхідність розробки та удосконалення методичного інструментарію оцінки ресурсного потенціалу, результати якої повинні стати складовою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. При цьому, практика господарювання свідчить про неможливість застосування наявного теоретичного та методичного апарату (розробленого переважно для виробничих підприємств) для комплексної оцінки формування й ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі. Не дістали належного висвітлення визначення сутності ресурсного потенціалу, методичні підходи, критерії та система показників його

оцінки як складової ефективної системи управління. Недостатня освітленість і обґрунтованість цих питань (з урахуванням специфіки торговельної галузі) в працях зарубіжних і вітчизняних економістів обумовлює особливу актуальність проведення подальших досліджень в цьому напрямку.

Останнім часом вийшло багато публікацій, що містять різні аспекти поняття «ресурсний потенціал». У більшості праць вказується на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття потенціалу, його суті, складу і співвідношення з іншими категоріями. Спираючись на те, що потенціал являє собою можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства, що використовуються для розвитку господарюючого суб'єкта [1], на наш погляд, ресурсний потенціал є основною складовою економічного потенціалу та може бути представлений як можливості сукупності ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, для забезпечення його ефективного функціонування.

Слід зазначити, що в літературі, присвяченій питанням структурної визначеності ресурсного потенціалу підприємства, думки з приводу кількості і складу структуроутворення компонентів різні. Це пояснюється тим, що до елементів ресурсного потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найважливіших з цих елементів складає дуже складну проблему, чим і пояснюється різноманітність думок з даного питання.

У перебігу проведеного дослідження визначено, що основними елементами ресурсного потенціалу підприємства торгівлі є потенціал персоналу, техніко-технологічний потенціал, потенціал матеріальних ресурсів і фінансовий потенціал. Виділення даних складових ресурсного потенціалу відповідає загальним теоретичним положенням класифікації економічних ресурсів і враховує галузеві особливості ресурсного потенціалу підприємств торгівлі.

Розмаїття виконуваних функцій, роль і місце торгівлі визначають особливості складу, умов формування і ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств галузі. Особливості ресурсного потенціалу торговельних підприємств зумовлені [2-3]:

1) специфічними особливостями формування основних фондів, до яких можна віднести високу значущість місця розташування торгових та складських приміщень; можливість здачі в оренду приміщень, що не використовуються, з метою отримання додаткового прибутку; низький рівень використання машин і устаткування як для впливу на предмети праці, так і для підвищення ефективності праці працівників;

2) особливостями формування активів, які пов'язані з переважанням оборотних активів у загальному складі майна підприємства; порівняно незначними розмірами дебіторської заборгованості; необхідністю мати грошові кошти для обслуговування розрахунків з покупцями;

3) наявністю та особливостями формування запасів товарів, зокрема з високим ступенем залежності розміру та асортименту запасів від попиту населення; впливом властивостей товарів на розмір запасів та можливості їх

зберігання; залежністю ритмічної роботи підприємства від наявності запасів товарів;

4) високим обсягом трудових операцій, які безпосередньо пов'язані з обслуговуванням покупців на основі прямого контакту з ними;

5) особливостями функціонування капіталу, пов'язаними з високою швидкістю його обороту порівняно з іншими галузями; відносно коротким терміном окупності інвестицій; із взаємозв'язком господарської діяльності торгових підприємств з грошовим оборотом в цілому.

Література

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Шталь Т. В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: Дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05. – Харків, - 2006. – 250 с.
3. Власова Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі [Текст] : монографія / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.

Гудзь Ю.Ф.

к.е.н., доцент кафедри фінансів

Національний університет харчових технологій, м. Київ

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Формування стратегії розвитку підприємства дає змогу визначити як підприємство буде функціонувати на ринку та виробити модель поведінки з врахуванням умов підприємницького середовища та економічного потенціалу підприємства, що включає в себе технічне оснащення, технологію, якість продукту, ціну, фінансування, ресурси, персонал, характер змін, а також визначити мету діяльності та оцінити стратегічні переваги.

У значній мірі економічний потенціал підприємства та можливості його подальшого розвитку залежить від такого об'єкта, як витрати. Вони є основним показником діяльності підприємства, який обмежує обсяг прибутку. Витрати визначають мінімальну ціну продукції, впливають на конкурентоспроможність підприємства. Але, як свідчать статистичні дані, на багатьох підприємствах спостерігається невинуватене збільшення витрат на виробництво продукції, що призводить до зменшення прибутковості або навіть до їх збитковості.

Дослідження розвитку управління витратами свідчить про те, що на всіх історичних етапах науковців цікавила проблема зменшення собівартості продукції. Хоча витрати є одним із основних показників функціонування підприємства, однак єдиного підходу до процесу управління витратами в діяльності підприємства поки що не вироблено [4].

Системи управління витратами характеризуються двома основними ознаками, які можна покласти в основу їх класифікації: повнотою включення

витрат у собівартість виробництва і рівнем нормування витрат. За рівнем нормування витрат розрізняють:

- систему обліку фактичних витрат, яка передбачає відображення господарських процесів та витрат, які сталися протягом звітного періоду;
- систему нормативно-планового обліку витрат, яка передбачає планування майбутніх витрат на підприємстві на підставі діючих норм та фіксацію відхилень фактичних витрат від запланованих.

Повнота включення витрат у собівартість виробництва дозволяє використати:

- систему обліку повних витрат, згідно з якою весь обсяг витрат, що були у звітному періоді, відноситься на об'єкти калькулювання і таким чином визначається їх повна собівартість;
- систему обліку неповних витрат, що дозволяє на об'єкти калькулювання відносити лише частку загальних витрат за певною ознакою.

На даний час на підприємствах України широко використовуються два основних підходи, що стосуються принципу розподілу накладних витрат між реалізованими товарами та залишками продукції: метод повних витрат та метод прямих витрат.

Метод повних витрат (Absorption Costing) полягає в їх калькулюванні з розподілом усіх виробничих витрат між реалізованою продукцією і залишками продукції. Це найбільш розповсюджений підхід до калькулювання, що застосовується. Передбачається, що в розрахунку собівартості беруть участь прямі матеріальні витрати, пряма праця, загальновиробничі витрати, а до витрат періоду відносяться адміністративні витрати та витрати на збут.

Метод прямих витрат (Direct Costing) є більш збалансованим методом. Суть полягає в тому, що тільки постійні витрати беруть участь у розрахунку планової і фактичної собівартості продукції. Постійні витрати, до яких віднесена постійна частина загальновиробничих витрат, адміністративні витрати і витрати на збут у калькуляцію не включають і періодично списують на фінансові результати, тобто враховують при розрахунку прибутку і збитків за розглянутий період. Система повних витрат за деякими винятками вже є присутньою в управлінському обліку підприємств, оскільки вона використовується в бухгалтерському обліку.

Розвиток економіки на сучасному етапі спричинив появу нових умов для адаптації теорії управління витратами до прискорення темпів економічного розвитку, впливу невизначеності, скорочення життєвого циклу товару, ускладнення бізнес-процесів, зростання інновацій. Вирішення зазначеної проблеми потребує узгодженого поєднання економічних і технічних рішень, що, у свою чергу, вимагає нових методів управління витрат на прийняття техніко-економічних рішень.

Одним з найпопулярніших на Заході методів розрахунку собівартості продукції є функціональний облік витрат (ABC- «activity based costing»). Функціональний облік витрат – це такий підхід віднесення непрямих витрат до об'єктів калькулювання, який забезпечує максимальне віднесення таких витрат до об'єкта безпосередньо, а не завдяки визначеним правилам [2].

На початку 90-х років Е. Голдрат розробив «теорію обмежень» - універсальну філософію управління складними системами, яка дає змогу підвищити ефективність роботи підприємств без додаткових інвестицій. Головна ідея обмежень полягає в дослідженні підприємств як цілісної системи, в якій є елементи, що визначають її кінцеві можливості. Ці елементи називаються обмеженнями. Системний підхід «теорії обмежень» дає змогу їх виявити і шляхом управління ними досягнути швидких і стійких результатів. Кожне підприємство має хоча б одне обмеження, яке перешкоджає системі досягати вищої мети. Теоретично обмеження можуть знаходитися в будь-якій функціональній зоні підприємства, але найчастіше починають доцільно з виробництва. Усунення обмежень передбачає п'ять кроків: визначення обмежень системи, розробку максимального використання обмежень системи, підпорядкування розробці роботи решти елементів, розвиток обмежень системи та повернення до першого кроку після усунення обмежень [3, с.81].

У кінці 90-х років Дж. Крафчік увів у теорію управління витратами термін «бережливе виробництво». Це концепція управління витратами, яка базується на стійкому прагненні усунення всіх видів втрат. Концепція передбачає залучення у процес оптимізації бізнесу кожного працівника з максимальною орієнтацією на споживача. Головною ідеєю концепції є створення цінності для споживача. Концепція являє собою систему управління виробництвом, при якій продукція виробляється без дефектів відповідно до вимог споживачів. Система передбачає усунення витрат, пов'язаних з перевиробництвом, простоюванням, зайвими етапами обробки, дефектами, переміщенням та запасами. Скорочення витрат здійснюється за рахунок скорочення часу виконання замовлень, ліквідації прихованих втрат, безперервного поліпшення виробництва та усунення дій, що не створюють цінності [1].

Формування стратегії зростання економічного потенціалу підприємства базується на визначенні оптимальної величини витрат. Удосконалення методів управління витратами спрямовано насамперед на організацію економічних стимулів зниження витрат на рівні підприємства. Тому актуальним є застосування на вітчизняних підприємствах нетрадиційних методів управління витратами для розрахунку реальної собівартості продукції і мінімізації витрат.

Література

1. Вумек Дж. П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: пер. с англ. / Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473с.
2. Карпенко О. Возможности метода ABC – калькулирования // Региональные перспективы. – 2001. – С.121-123.
3. Карпов А. Сила простоты и логики. Управленческий учет по ТОС / А. Карпов // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. - №5. – С.81-83.
4. А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, Н. М. Цуцурук. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №11(41). – С.85-88.

Льчук П. Г., кандидат економічних наук, доцент
 Коць О. О., кандидат економічних наук
 Національний університет «Львівська політехніка»

ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КОРПОРАЦІЯМИ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Кризовий стан багатьох підприємств сьогодні є, передовсім, наслідком відсутності чіткої стратегії у їхній діяльності.

Питання стратегічного управління, зокрема формування стратегій корпорацій, досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Ансофф, В. Геєць, Ф. Котлер, О. Кузьмін, Н. Куденко, Г. Мінцберг, М. Портер та інші.

Стратегії в організації формують на трьох основних рівнях: корпоративна стратегія визначає загальний напрям діяльності корпорації, бізнес-стратегія стосується бізнес-одиниць, а функціональні визначають конкретні засоби досягнення корпорацією конкурентних переваг. Функціональні стратегії повинні з необхідністю логічно впливати зі стратегій вищих рівнів [1].



Рис.1. Завдання, цілі та необхідні умови реалізації інвестиційно-економічної стратегії конкурентоспроможності корпорації

На основі робіт [2, 3] доцільно виділити такі сім основних функціональних стратегій: технологічна стратегія, виробнича (операційна) стратегія, маркетингова стратегія, інвестиційно-економічна стратегія, стратегія досліджень і розвитку, організаційна стратегія, стратегія людських ресурсів.

Основною ціллю даної функціональної стратегії необхідно визначити максимізацію вартості корпорації і, як наслідок, зростання курсової вартості корпоративних прав. Загалом же інвестиційно-економічна стратегія спрямована на залучення фінансових ресурсів з метою реалізації корпоративної стратегії та формування й підтримання конкурентних переваг і загальної конкурентоспроможності корпорації. Стійкість конкурентної позиції корпорації знаходиться у прямій залежності як від структури її капіталу, так і від того, наскільки стратегія конкурентоспроможності корпорації забезпечена ресурсами, передовсім, фінансовими (а отже, знаходиться у прямій залежності від ефективності інвестиційно-економічної стратегії).

Однією з основних функціональних стратегій конкурентоспроможності корпорацій, на відміну від інших форм організування бізнесу, доцільно вважати інвестиційно-економічну стратегію, яку слід визначити як план підвищення конкурентоспроможності шляхом використання усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, внаслідок чого можна отримати прибуток чи соціальний ефект.

Систему основних цілей та завдань під час формування інвестиційно-економічної стратегії зображено на рис. 1

Доцільно виділити такі три основні напрямки досягнення конкурентних переваг корпорації, внаслідок реалізації інвестиційно-економічної стратегії:

1. Забезпечення фінансовими ресурсами на умовах, вигідніших, ніж у конкурентів, що можна досягнути за рахунок:

а) отримання доступу до максимально можливої кількості ринків фінансових ресурсів;

б) залучення „дешевших” фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проєктів та забезпечення поточної діяльності;

в) оптимізація використання фінансових інструментів для кожного виду діяльності корпорації.

2. Підвищення рівня ефективності управління капіталом корпорації, що можна досягнути за рахунок:

а) підвищення ефективності використання залучених фінансових ресурсів;

б) підвищення ефективності використання власних фінансових ресурсів;

в) оптимізації структури капіталу корпорації.

г) максимізації вартості корпорації.

3. Здійснення корпоративного управління загалом, та реалізація інвестиційно-економічної стратегії ефективніше ніж конкуренти, що можна досягнути за рахунок:

а) оптимізація фінансового стану корпорації, і, як наслідок, підвищення інвестиційної привабливості корпорації.

б) оптимізація рівня курсової вартості та дохідності цінних паперів корпорації з метою забезпечення інтересів акціонерів та підвищення інвестиційної привабливості корпорації.

в) оптимізація рівня фінансового контролю та фінансової дисципліни.

Підсумовуючи вищесказане слід зазначити, що інвестиційно-економічна стратегія є однією з основних функціональних стратегій для підприємств корпоративної форми, на відміну від інших форм організування бізнесу. Вона є максимально близькою за цілями та заходами до корпоративного управління загалом, що і підкреслює актуальність дослідження проблематики формування та реалізації інвестиційно-економічної стратегії як складової системи стратегій конкурентоспроможності корпорації. Формування інвестиційно-економічної стратегії для підприємств корпоративної форми повинно складатись з окремих, чітко визначених етапів, внаслідок чого корпорації можуть досягти деяких конкурентних переваг.

Література

1. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998 – 152с.
2. Sharma B. How do the single generic strategy adopters compete in their industries. In: Ogunmokun, G., Gabbay, R. (Eds.) // Issues in Marketing Management and Strategies. – London, Australia: University of Western Australia, 2000. – Chapter 8.
3. Sharma B. R&D strategy and Australian manufacturing industry: an empirical investigation of emphasis and effectiveness // Technovation. – 2003. – Vol.23. – P.929-937.
4. Ильчук. П.Г. Подходи до формування фінансової стратегії корпорації // Економіка та держава. – 2007. – №8. – С.40-46.

Иманов Т.И. оглы

к.э.н., доцент

Азербайджанский Государственный Экономический Университет, г. Баку

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

Роль инфраструктуры в организации процессов производства, распределения, обмена и потребления существенно возрастает в условиях рынка. Она становится связующим и регулирующим звеном в организации функционирования экономики.

Стратегическое значение проблем развития инфраструктуры предьявляет серьезные требования к экономической науке, которая призвана определить функции и место инфраструктуры в системе национального рынка, наметить ее целесообразный состав и организацию деятельности, а также эффективные направления дальнейшего развития и совершенствования.

Основными функциями рыночной инфраструктуры в процессе воспроизводства становится создание экономической среды для формирования и развития системы товарных рынков, создание необходимых условий для развития хозяйствующих субъектов, обеспечение материальных, финансовых и информационных связей между субъектами.

Инфраструктура товарных рынков представляет собой систему организаций, обеспечивающую взаимосвязи между структурными элементами товарных рынков и способствующую свободному движению товаров, непрерывному процессу воспроизводства и бесперебойному функционированию сферы конечного потребления.

Формирование и развитие инфраструктуры товарного рынка - сложный и капиталоемкий процесс, требующий времени и значительных средств. Сегодня конкурентоспособность на товарных рынках становится проблемой национальной безопасности. Непременное стратегическое условие формирования этого блока торгово-посреднической инфраструктуры - создание конкурентной среды в сфере товарного обращения. Исключительная важность такого условия объясняется беспрецедентной структурой нашего производства с преобладанием крупных и крайне недостаточной сетью мелких промышленных предприятий.

В рыночной экономике в инфраструктуру товарных рынков входят товарные биржи, сеть брокерских и посреднических центров и компаний по оказанию услуг коммерческого посредничества, консалтинговые и аудиторские фирмы, а также специальные государственные органы: антимонопольные комитеты, инспекции по контролю за ценами, органы государственной контрактной системы и др. Существенно более развитыми являются и те институты инфраструктурного комплекса, которые присутствуют и в административной экономике: розничная и оптовая торговля, сеть универсальных и специализированных магазинов, баз и центров, ярмарки, аукционы, транспортно-складские системы.

Состояние складского хозяйства не соответствует требованиям рыночной экономики, но если учесть резкое сокращение товарной массы, то его сегодняшние масштабы пока представляются достаточными. У нас сложилась ситуация, когда склады оптовых предприятий (организаций) сосредоточены в административных центрах, что не позволяет оперативно обслуживать потребителей.

Работа транспорта всех видов характеризуется низкой скоростью доставки грузов. Причинами такого положения являются как недостаточная согласованность пропускной способности отдельных видов транспорта, и особенно мест перевалки грузов с одного вида транспорта на другой, так и незаинтересованность работников отдельных видов транспорта в конечных результатах работы транспорта в целом.

Зачастую результаты повышения технической скорости транспортных средств практически теряются из-за пролеживания грузов на транспортных стыках, нецелесообразного разделения перевозок между видами транспорта. Эксплуатационная скорость, с которой груз движется от отправителя к получателю, оказывается в несколько раз ниже скорости самих транспортных средств. Мероприятия по развитию транспортной составляющей инфраструктурной подсистемы направлены на ликвидацию потерь от нерационального распределения перевозок по видам транспорта, устранения потерь из-за неэффективной структуры автопарка.

Важным средством улучшения инфраструктурной кооперации должна стать интеграция транспорта и складской сети. В определении размеров и параметров

транспортных средств, складских помещений, средств механизации погрузочно-разгрузочных работ величина и количество пачек, пакетов, контейнеров должна играть все более важную роль. В этом прослеживается немаловажное значение развития тароупаковочной индустрии. Контейнеризация и пакетирование повышают пропускную способность грузовых потоков, уменьшают простой подвижного состава при погрузке, ускоряют процесс перемещения грузов. К факторам повышения эффективности транспортных средств относится и применение современной тары.

Важнейшее значение для устойчивости и надёжности работы товарных рынков, торговли и торговой деятельности имеет также развитость инфраструктуры финансовых рынков. Действительно, в сфере товарного обращения процессы обмена, - сердцевина хозяйственных процессов, - представлены как сопровождаемое движением потоков информации, движение товарных потоков и встречных по отношению к ним финансовых потоков. Точно также, как переход от административной распределительной системы товарных потоков к конкурентной системе приводит к перестроению механизма и инфраструктуры централизованного снабжения в механизмы и инфраструктуру конкурентных товарных рынков, так и в сфере финансов требуется коренное перестроение всей системы финансовой инфраструктуры.

Система банковских счетов и расчётов является неотъемлемой и чрезвычайно важной частью финансовой инфраструктуры, системы рыночных отношений в целом. Однако, принципиальная разница здесь состоит в том, что если в торговой инфраструктуре рыночной экономики, где товарный вексель является базовой формой расчётов, последний возникает в пространстве связей двух предприятий, двух различных собственников, то в административной экономике они возникают из административной связи государственных банков (центрального банка) и предприятий. В этом смысле деньги банковских счетов, образующихся в системе государственных банков, выступают отражением хозяйственного механизма директивной экономики. Именно поэтому здесь роль горизонтальных связей в инфраструктуре вторична по отношению к роли вертикальных связей, ведущих в органы государственного управления. Получит ли предприятие деньги зависит не от того, считают ли предприятие кредитоспособным его деловые партнёры, а от решения управляющих органов.

В целом движение товарных, финансовых и информационных потоков способствует формированию условий для совершения оптимального товарного обмена, оптимального решения проблем предпринимательской деятельности, прежде всего торговли и торговой деятельности, материально-технического обеспечения и сбыта готовой продукции. Одновременно развитие рыночной инфраструктуры способствует достижению системой товарного обращения оптимального состояния по Парето, т.е. такого равновесного состояния, когда субъектам товарного обмена невозможно достичь более полного удовлетворения своих потребностей, достижения целей и согласования интересов, не нанося ущерба интересам и потребностям других. Становится возможным и целесообразным

формування систем управління потоковими процесами, логістических систем управління.

Литература

1. Гарнов А.П. Комплексное развитие инфраструктуры рынка средств производства в России. /Рос. Экон. Акад. им. Г.В. Плеханова. - М.,1995. - 184 с.
2. Карнаухов С. Инфраструктура товарного рынка. Структурно-аналитический аспект краткосрочных стратегических задач развития // РИСК, 1996. №10-12. - с. 4-9.
3. Муханова Е. Теоретические основы и пути формирования рыночной инфраструктуры. - М.: Ин-т экономики, 1994. - 162 с.
4. Шумаев В.А. Логистика товародвижения. М.:ИД «НОВЫЙ ВЕК», 2001.- 194 с.

Іванова К.В.

кандидат економічних наук

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк

ОБГРУНТУВАННЯ ОЦІНКИ ТА ВИБОРУ ЛОГІСТИЧНИХ ПАРТНЕРІВ ЗА ХАРАКТЕРИСТИКАМИ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ

Питання оцінки та вибору можливих партнерів підприємства традиційно досліджується фахівцями з маркетингу, логістики та зовнішньоекономічної діяльності. При цьому авторами пропонується застосування одного або кількох з чотирьох методів: 1) рейтингова оцінка відповідності наявних на ринку підприємств певним критеріям; 2) відкритий тендер серед потенційних партнерів; 3) розрахунок очікуваних показників економічної ефективності співпраці; 4) матрична оцінка типів взаємодії з партнерами. Усі перераховані методи спираються на очікування подальшого збереження напрямів співробітництва з наявними або потенційними партнерами, що особливо некоректно в період подолання проявів кризових явищ в світовій та зокрема вітчизняній економіці. Завданням даної роботи є формування методики оцінки перспектив партнерської взаємодії підприємств, пов'язаних спільним матеріальним потоком, з урахуванням імовірних змін стратегічних напрямів їх діяльності та мінливості умов господарювання.

Оцінка характеру перспективного партнерства в сфері логістики має спиратись на визначення очікуваних еволюційних або біфуркаційних змін матеріального потоку. Методичною основою такої оцінки виступає фрактальний аналіз, застосування якого останнім часом досить часто рекомендується вітчизняними та іноземними авторами в ході вирішення широкого спектру економічних проблем підприємств [1, с. 11-12; 2, с. 62-68; 3; 4, с. 20-29]. Можна запропонувати такий алгоритм фрактального аналізу матеріального потоку:

Етап 1. Формування переліку параметрів матеріального потоку, що мають відповідати таким вимогам: 1) піддаватись числовому визначенню (оцінюватись не за бінарною шкалою, не потребувати експертної оцінки або графічної інтерпретації); 2) описуватись єдиним числом у будь-який момент

часу; 3) не дублювати один одного; 4) мати високу значущість з урахуванням поточного стану підприємства, його оперативних та перспективних планів, призначення матеріального потоку, особливостей ресурсу, що його складає тощо.

Етап 2. Оцінка значень даних показників матеріального потоку за кілька спостережень (днів, тижнів, місяців).

Етап 3. Розділення загального періоду дослідження на кілька часових відрізків рівної довжини.

Етап 4. Визначення середнього значення кожного показника протягом кожного відрізка.

Етап 5. Розрахунок накопичених відхилень значень показників на кожному часовому відрізку від середньоарифметичного.

Етап 6. Розрахунок розмаху значень кожного показника на відрізках.

Етап 7. Визначення середньоквадратичного відхилення поточних значень показників від середньоарифметичного протягом кожного відрізка.

Етап 8. Розрахунок та оцінка значень показнику Херсту для кожного з відрізків: а) значення $H_{je} > 0.5$ свідчить про очікуване тривале збереження наявної динаміки досліджуваного параметру потоку в подальшому – чим більше віддалення від 0,5, тим тривалішим буде таке збереження; б) значення $H_{je} < 0.5$ демонструє очікувану зміну тенденцій параметру матеріального потоку; в) значення $H_{je} = 0.5$ свідчить про невизначеність подальших тенденцій матеріального потоку.

Схильність значної частки параметрів у певний момент часу до стрімких здатна суттєво дестабілізувати матеріальний потік, спровокувавши бифуркацію усієї взаємодії з логістичними партнерами. Останні найбільшою мірою здатні задовольнити потреби в матеріальних ресурсах, особливо в періоди суттєвих змін внутрішнього або зовнішнього середовища підприємств.

Література

1. Новоселецький О.М. Моделювання стійкості функціонування підприємства з урахуванням ризику: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.11 –Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці” / О.М. Новоселецький. – Київ, 2008. – 20 с.
2. Гончаренко Е.Н. Идентификация состояния предприятия и формирование механизма устойчивого развития / Е.Н. Гончаренко, А.Г. Янковой // Економічні інновації. – 2011. – № 45. – С. 62-68.
3. Гачков А. А. Рандомизированный алгоритм R/S-анализа финансовых рядов [Электронный ресурс] / А. А. Гачков. – Режим доступа : <http://www.math.spbu.ru/user/gran/soi5/Gatchkov5.pdf>.
4. Злотник А.А. Эмпирическое исследование устойчивости поведения показателя Хёрста / А.А. Злотник // Прикладная эконометрика. – 2007. – № 1(5). – С. 20-29.

Хома В. П.
аспірант

Тернопільський національний економічний університет

РАЦІОНАЛЬНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИРОВИНОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначальним аспектом ефективного функціонування промислових підприємств будь-якої галузі економіки виступає стабільне надходження необхідних сировинних ресурсів. Важливість даного процесу пояснюється тим, що виробничі підприємства перебувають у постійній та безпосередній залежності від фізичних та юридичних осіб-постачальників сільськогосподарської сировини. Перебої з поставками або їх призупинення нерідко призводять до сповільнення чи припинення діяльності промислових суб'єктів господарювання.

Оскільки спиртова промисловість належить до переробних галузей, тому залежність її підприємств від безперервних поступлень сировини є особливо відчутною. Історично найоптимальніші умови для успішного функціонування галузі склалися у Західних і Центральних регіонах країни, які мають виражену аграрну спрямованість та наділені значними запасами сировинних ресурсів.

Впродовж останніх десятиліть Тернопільська область займає чільні позиції на вітчизняному й зарубіжному ринках спирту, а її спиртові підприємства забезпечують третину всього виробленого і реалізованого Україною обсягу спиртової продукції. Досягнення таких високих виробничих показників відбувається, насамперед, завдяки вдалому розташуванню підприємств області відносно джерел сировини та логістичних маршрутів зі збуту продукції.

Таблиця 1

Ефективність виробництва спирту з різних видів сировини

С/г культура	Урожайність, ц/га	Вихід спирту з 1 т сировини, дал.	Вихід спирту, дал/га
Кукурудза, в т.ч.:			
• суха	45,0	40,0	180,0
• мокра	50,1	36,9	185,4
Меяса (з цукрового буряку)	280,0	29,5	820,0
Картопля	132,0	12,0	155,4
Пшениця	29,0	35,5	103,0
Жито	18,8	35,2	65,5
Ячмінь	21,5	35,0	75,5

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Підприємства спиртової промисловості Тернопільщини здатні переробляти різні види зернової сировини, зокрема, кукурудзу, пшеницю, жито, ячмінь, а також картоплю, ріпак тощо. Специфіка й особливості маркетингового забезпечення підприємств будь-якої галузі промисловості

базуються на основоположному векторі маркетингової діяльності – якнайповнішому задоволенні потреб споживачів з метою отримання прибутку. Тому з точки зору маркетингового забезпечення вітчизняних спиртових підприємств, найоптимальнішою сировиною для виробництва спиртової продукції в Україні є побічна продукція цукрового виробництва та деякі види зернових культур (табл. 1).

Отже, як видно з табл. 1, у сучасних виробничих умовах найефективнішою сировиною залишається меляса, повноцінне використання якої, проте, обмежується налаштованістю потужностей більшості спиртових підприємств області на переробку зернових культур. Відповідно, сьогодні для виробництва спирту використовуються, в основному, кукурудза (як суха, так і мокра) і пшениця, оскільки вони йдуть на переробку у будь-якому вигляді, навіть непридатними для харчових і кормових потреб.

Література

1. Матеріали Головного управління статистики у Тернопільській області // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ternstat.tim.net.ua>

Копитіна Н.В.

здобувач кафедри економіки підприємства і корпоративного управління,
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, м. Одеса

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПАРТНЕРСЬКІ ВІДНОСИНИ»

Останнім часом спостерігаються динамічні зміни у ринковому середовищі України, виникають нові ринки збуту, напрямки діяльності, які базуються на взаємозалежності та взаємному функціонуванні окремих підприємств з метою підвищення ефективності виробництвом. В сучасних умовах участь підприємств у партнерських відносинах забезпечує зниження витрат, оптимізацію організаційної структури підприємств, диверсифікацію діяльності, можливість залучення необхідних фінансових та людських ресурсів на пріоритетних напрямках виробництва і перспективних напрямках інноваційної діяльності з метою виходу на нові ринки. У вирішенні цього комплексного завдання важливе місце належить партнерським відносинам, участь у яких сприяє пропорційному розвитку галузей і підприємств, а також зростанню ефективності діяльності підприємств [1].

Явище партнерських відносин на ринку України є досить новим і потребує детального аналізу, у зв'язку з відсутністю точного та однозначного розуміння поняття. Всебічне дослідження партнерських відносин у контексті сучасної економіки потребує конкретного та єдиного визначення понять «партнер» та «партнерські відносини».

Проблемам партнерських відносин між підприємствами присвячено значна кількість наукових праць вітчизняних (В. Ясинський, Г. Трунова, І. Гостева, І. Добролюбов, Л. Шульженко, В. Гетьман, Г. Пастернак-Таратушенко, О. Ус та інші) та зарубіжних вчених (А. Магомедова, А. Мятієв, М. Портер та інші).

Таблиця 1

Різні підходи до визначення поняття «партнерські відносини»

№ п/п	Визначення	Джерело
1.	договірні відносини, які встановлюються між підприємцями і дозволяють кожному з них досягти очікуваного результату за рахунок обміну наслідками своєї діяльності	[4]
2.	сукупність способів та форм цілеспрямованої організації взамовідносин сторін для досягнення спільної мети; економічні відносини, які формуються між суб'єктами підприємницької діяльності на взаємовигідній основі за рахунок об'єднання ресурсів, відповідальності та ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку	[9]
3.	відносини між двома юридично незалежними підприємствами, які володіють необхідними здібностями в управлінні партнерськими відносинами, довіряють один одному, визнають, що між ними існує взаємовигідне партнерство, що дозволяє створювати нову додану вартість та задовольнити зовнішнього клієнта	[5]
4.	спосіб ведення господарської діяльності кількох підприємств, за якого партнерів протягом певного часу поєднує деяка спільність інтересів 7 кожен з партнерів зберігає самостійність і у будь-якій момент часу може припинити участь у партнерстві	[6]
5.	добровільна угода про співробітництво між двома або більше сторонами, в якому всі учасники домовляються працювати разом для досягнення загальної мети або виконання певної задачі, розділяючи ризики, відповідальність, ресурси і прибуток	[7]
6.	прояв інтеграційних зв'язків між підприємствами	[10]
7.	горизонтальні взаємовідносини партнерів у господарській діяльності	[11]
8.	комерційні зв'язки, легальні правила конкуренції, а відтак і ринкові закони, які вбачають майбутнє процвітання економіки в посилені ролі контрактів і договорів	[12]
9.	форма організації спільної діяльності фізичних і юридичних осіб на основі договору про регулювання участі у загальних витратах, розподілі прибутку, поділі майна; процес співпраці фірм, компаній, підприємств, підтверджений відповідним договором, протоколом про корпоративне партнерство	[13]

Розглядаючи питання партнерських відносин треба розуміти, що вони виникають як взаємодія між учасниками партнерських відносин – партнерами, тому для кращого розуміння поняття партнерських відносин необхідно дати визначення поняттю «партнер». За С. Ожеговим «партнер» – особа-учасник будь-якої спільної діяльності. В. Бусел визначає партнера як державу, громадське угруповання, підприємство і т.д., з яким здійснюється яка-небудь спільна діяльність, тобто розглядає поняття «партнер», як сукупність осіб, які приймають участь у спільній справі. Також «партнер» може бути визначений як юридична або фізична особа, яка є співвласником компанії, фірми або тимчасовим співучасником по певній операції, угоді [2,3,8]. Таким чином під *партнером* можна розуміти учасника спільної діяльності (юридична або фізична особа), який взаємодіє з контрагентом на основі певної операції/угоди/домовленості з метою досягнення єдиної мети.

Взаємодія, у якій приймають участь партнери, розглядається як відносини між підприємствами-учасниками. Зазначені відносини можуть приймати різні форми, характеризуватися різним ступенем інтеграції підприємств-учасниками, визначатися різними механізмами взаємодії, різними способами розподілу активів підприємств та прибутку від спільної діяльності тощо. Характер взаємодії підприємств-партнерів має значний вплив на визначення поняття партнерських відносин вченими-економістами, тому розуміння поняття партнерських відносин не є однозначним та всебічним. Проводячи порівняльний аналіз різних підходів до визначення поняття стає зрозумілим, що деякі дослідники розглядають партнерські відносини як договірні, інші як комерційні зв'язки та легальні закони тощо, табл.1. Таким чином визначення партнерських відносин різняться, але спільним для кожного з них є договірний характер відносин, спільна мета діяльності, спільність інтересів, об'єднання ресурсів, відповідальності та ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Узагальнюючи вище зазначене *партнерські відносини* можуть бути визначені як форма організації спільної діяльності підприємств-партнерів (фізичних або юридичних осіб) на договірній основі з метою досягнення спільної мети (захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку, створення нової доданої вартості, задоволення зовнішнього клієнта тощо) на основі розділу ризиків, відповідальностей, активів, ресурсів і, як наслідок, результатів спільної діяльності (продукту, прибутку тощо).

З кожним роком кількість підприємств, які вступають у партнерські відносини, збільшується. Це явище обумовлено тим, що підприємствам дуже важко зберегти автономність функціонування, основу на повії самозабезпеченості ресурсами та активами, у сучасному ринковому середовищі. Причиною є неможливість вирішення проблем внутрішнього характеру, які виникають під час діяльності підприємства, власними силами підприємства, тому іноді потрібна підтримка ззовні. Участь підприємств у партнерських відносинах у сучасних умовах економічної інтеграції є однією з основних умов успішного функціонування підприємств у ринковому середовищі.

Література

1. Хаустова В. Методологічні підходи до визначення сутності поняття «Інтеграція суб'єктів господарювання» / В.С. Хаустова, І.Г. Курочкіна // Проблеми економіки. - 2009. - № 3. - С. 53-63.
2. Словник бізнес-термінів. Академік.ру [Електронний ресурс] – Режим доступу до електронного ресурсу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/9627>
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. І.Голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
4. Магомедова А. Особливості партнерських відносин між суб'єктами підприємництва / А.М. Магомедова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) [за ред. М.Ф. Кропивка]. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2012. – № 2 (18), том 6. – С.134-142.
5. Добролюбов И. Заинтересованные стороны системы «Партнерские отношения» [Електронний ресурс] / И.К. Добролюбов //Материалы международной заочной научно-практической конференции «Современный менеджмент: проблемы и решения», 2010. – Режим доступу до електронного ресурсу: http://sibac.info/files/2010_02_01_Menedgment/Dobrolubov.pdf

6. Шульженко Л.С. Стратегічний альянс: визначення та ознаки / Л.С. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля [редкол.: О. Голубенко (головний редактор), Ю. Осенін та інші.]. – Луганськ, 2012. – №1 (172), ч.1. – с.171-175. – ISSN 1998-7927.
7. Мятієв А.А. Формирование бизнес-партнерства в промышленности на основе развития системы производственной кооперации: автореф. дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)» / Мятієв Александр Анатольевич; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – СПб, 2012. – 24 с.
8. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – Издание 3-е, стер. – М.: Аз, 1996. – 928 с. – ISBN: 5-86532-008-8.
9. Магомедова А. Форма партнерських відносин між суб'єктами господарства у сфері виробництва / А.М. Магомедова // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Випуск 26. (за заг. ред. проф. Сханурова Ю.І., Шеглі А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. – 355 с.
10. Гетман В. Финансовый учет: учебник [для студентов ВУЗов] / В. Г. Гетман, Л. З. Шнейдман, В. А. Терехова. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 816 с.
11. Пастернак-Таратушенко Г. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г. А. Пастернак-Таратушенко. – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
12. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; [пер. с англ.] под ред. Е. Калининой. – [2-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2008. – 715 с.
13. Ус О. Партнерські зв'язки та їх роль у сучасному бізнесі / О. І. Ус // Управління розвитком. - 2012. - №9. - С. 69-71.

Кошевець В.В.

аспірант

Сумський державний університет, м. Суми

ВПЛИВ ЧИННИКІВ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА НА ГУДВІЛ

Вплив гудвілу на результативність діяльності підприємства досліджено багатьма науковцями – як вітчизняними, так і закордонними, і без сумніву є значним. Проте існують значні протиріччя при визначенні структури гудвілу. Гудвіл є достатньо складною категорією, оскільки він формується всередині організації, а результат управління ним проявляється лише внаслідок взаємодії із зовнішнім середовищем. Іншими словами, зовнішня оцінка формується всередині компанії і багато в чому визначає успіх компанії. Тому використання інструментів PR для створення позитивної думки про компанію, яка не відповідає дійсності не є доцільним, оскільки обман очікувань стейкхолдерів призводить до зниження цінності компанії для них.

Перш ніж переходити до виділення компонентів гудвілу, варто розглянути фактори, які відображають наявність гудвілу у суб'єкта господарювання:

- ділова репутація підприємства як юридичної особи;
- репутація підприємства на ринку;
- кадровий потенціал;

- навички маркетингу та збуту;
- ефективно функціонуюча система управління;
- стійка клієнтська база;
- вигідне місцезнаходження підприємства.

Як було зазначено вище, гудвіл формується всередині організації, тому особливу увагу слід приділити складовим внутрішнього середовища підприємства.

Одним із найбільш важливих внутрішніх чинників, які впливають на гудвіл, є наявність у підприємства перспективного бачення, чіткої мети, чітко структурованих задач та стратегії досягнення мети. Дані компоненти свідчать про розуміння підприємством свого призначення та прагнення динамічно розвиватися та ефективно конкурувати на ринку. Це пов'язано з тим, що компанія, яка не має орієнтирів розвитку, не викликає довіри у стейкхолдерів.

Не менш важливими чинниками, які впливають на вартість гудвілу підприємства, є платоспроможність і фінансова стійкість компанії, тобто її спроможність прибутково працювати протягом тривалого часу. Це, в свою чергу, визначається обсягами і якістю реалізованих товарів (робіт, послуг), рівнем організації виробництва і праці, техніко-технологічними та іншими факторами.

Особливу значимість у формуванні гудвілу компанії в даний час має використання сучасних інформаційних технологій. Вони дозволяють підвищити прозорість, інформаційну та інвестиційну відкритість організації. Даний чинник є пріоритетним для іноземних інвесторів при виборі об'єкта інвестування.

Не останню роль в процесі управління гудвілом підприємства відіграє якість менеджменту та кадровий потенціал. Компанію повинен очолювати лідер, який є професіоналом, ефективним менеджером, неординарною особистістю, здатною повести людей до досягнення поставлених цілей. Наявність такої особистості, безумовно, підвищує вартість гудвілу. Управлінський персонал також повинен мати такі якості, як професіоналізм і компетентність, вміння управляти людьми, делегувати повноваження і брати на себе відповідальність, вступати в комунікації з діловими партнерами, дотримуватися ділової етики. Даний чинник знаходиться в компетенції служб з управління персоналом. Доцільним є проведення аналізу реальної кваліфікації та чисельності персоналу, що дозволить визначити «вузькі місця» та усунути їх шляхом навчання, поповнення кадрів, розробки програм адаптації персоналу та кадрового зростання. Перегляд та удосконалення системи мотивації персоналу також не варто залишати поза увагою.

Серед внутрішніх факторів, що впливають на формування гудвілу, особливу роль відіграє корпоративна культура, тобто система норм і цінностей, яких дотримуються співробітники. Корпоративна культура проявляється у відносинах між людьми в організації, які базуються на загальних ціннісних орієнтаціях, віруваннях, очікуваннях, переконаннях і нормах. Ціннісні орієнтації повинні бути не тільки заявлені, але і стати невід'ємною частиною

внутрішнього життя як керівництва, так і співробітників компанії. З метою формування гудвілу компанії необхідно розробити програми закріплення корпоративних цінностей та принципів неформальної поведінки в колективі. В такому випадку достатньо ефективним є проведення тренінгів та формування системи нематеріального стимулювання.

Важливим чинником, який впливає на гудвіл є технології, які використовує компанія. В даному випадку немає значення якої сфери стосуються технології. Має значення постійний аналіз передових технологій, які дозволяють перевершувати вимоги, які пред'являються до компанії, та розробляти програм по впровадженню технологій.

Останнім часом зростає роль так званої інтелектуальної складової в управлінні компанією, а саме управління знаннями. Даний чинник є найбільш специфічним, оскільки складно визначити критерії оцінки. Проте передові компанії розробляють власну політику в області управління знаннями, визначають ключові компетенції, створюють матрицю знань і профіль компетенцій.

Як висновок, можна зазначити, що визначення внутрішніх чинників, які впливають на гудвіл підприємства дає змогу розробити програму дій щодо підвищення вартості гудвілу. Проте вплив кожного з чинників не є однаковим і тому доцільно оцінити вплив кожного з чинників окремо, що дозволить управляти гудвілом більш ефективно.

Кримова О.А., Седлецька Н.В., студентки спеціальності облік та аудит
Тарашенко В.А., ст. викладач
Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

Розвиток ринкових відносин супроводжується створенням підприємств зі складною структурою, що вимагає нових підходів до організації їх управління.

З метою попередження негативних явищ в економічній діяльності, на підприємствах в останні роки стали створювати служби внутрішнього контролю (далі – СВК), але форми та організаційні питання проведення внутрішніх перевірок такими службами у достатньому обсязі не відпрацьовані. Тому питання організації і проведення внутрішнього контролю є актуальним.

Питанням методики та практики проведення внутрішнього контролю на підприємствах приділяють увагу фахівці різних галузей економіки. Питання з організації внутрішнього контролю, як складової облікової діяльності, вивчали Ф.Ф. Бутинець, В.С. Лень, В.І. Отенко, А.А. Пилипенко, В.В. Сопко та ін. Значна увага вирішенню зазначених проблем приділялася і спеціалістами з контролю В.Д. Понікаровим, Б.Ф. Усачем, М.В. Мурашко.

Метою дослідження є розкриття сутності організації внутрішнього контролю, визначення його форм та факторів.

Контроль на підприємствах здійснює СВК, яка може мати різні конфігурації залежно від бізнесу підприємства, структури його управління, наявності відособлених підрозділів і т.д.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки СВК є невід'ємною частиною системи управління майже всіх підприємств, що пояснюється нижче зазначеними причинами.

1. Життєва необхідність наявності в публічних компаніях СВК підтверджується загальносвітовою практикою жорсткості вимог до внутрішнього контролю. Ведеться також робота з перегляду міжнародних стандартів аудита, у напрямку зміни структури й елементів СВК.

2. Наявність ефективно працюючих СВК для підприємств, які потребують дешевих міжнародних інвестицій і кредитів, є певною гарантією прозорості їх фінансової звітності й відсутності в ній істотних помилок.

3. Діяльність кваліфікованих внутрішніх аудиторів і контролерів, що працюють у рамках СВК, здатна, як свідчить міжнародна практика, активізувати на підприємствах роботу з впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності, без застосування яких не можлива участь підприємств у фондових ринках і в зарубіжних ринках капіталу.

4. На підприємствах всіх організаційно-правових форм СВК необхідна для контролю дій керівників з погляду відповідності інтересам власника, а також для підвищення обґрунтованості прийнятих управлінських рішень і, відповідно, росту конкурентоздатності підприємства.

Аналіз тенденцій розвитку СВК в Україні дозволяє зробити висновок, що власниками й вищими керівниками підприємств великого й середнього бізнесу досягнуто чітке розуміння того, що створення СВК на сучасному етапі формування ринкових відносин є гідною відповіддю на загострення конкурентної боротьби й ріст вимог до підвищення якості управління підприємствами.

На сьогодні в Україні, як основні форми організації СВК, можна виділити: службу внутрішнього аудиту; структурно-функціональну форму контролю; контрольно-ревізійну службу.

Служба внутрішнього аудиту, як показала практика, організується в основному підприємствами великого й середнього бізнесу, які мають наступні відмінні риси: прагнення вищого керівництва одержати достовірну інформацію й оцінку дій керівників всіх рівнів управління підприємством і його структурними підрозділами; ускладненою структурою; наявністю ряду філій і дочірніх компаній; розмаїттям видів діяльності й можливістю їх кооперування.

При підготовці рішення про створення служби внутрішнього аудиту варто враховувати наявність ряду складностей, які доведеться вирішувати, наприклад: відсутність нормативно-правової бази й необхідних методичних матеріалів; звична безкарність керівників і фахівців комерційних організацій за допущені ними порушення; необхідність підготовки в стислий термін кадрового потенціалу, здатного перевірити фінансову звітність складену за міжнародними стандартами, а також консультувати фахівців структурних підрозділів підприємств щодо її складання.

Служба внутрішнього аудиту має ряд наступних переваг перед зовнішніми консультантами та аудиторами:

1. Підприємство здійснює менші витрати на створення й утримання служби в порівнянні із зовнішніми консультантами, послуги яких у середньому на 30-50 % дорожче.

2. Оперативність служби вище, тому що керівники підприємств можуть вимагати її послуги практично в будь-який момент, чого не можна сказати про зовнішніх аудиторів і консультантів.

3. Співробітники служби мають більше глибокі знання в області організаційної, економічної й фінансової ситуації на підприємстві.

4. У роботі служби широко використовується потенціал висококваліфікованих фахівців інших структурних підрозділів підприємств.

5. Служба внутрішнього аудиту зацікавлена у виявленні й реалізації можливостей для підвищення ефективності діяльності свого підприємства, оскільки є її структурним підрозділом і повинна постійно доводити високу результативність своєї діяльності.

Структурно-функціональна форма внутрішнього контролю не потребує від підприємств серйозних додаткових витрат на її створення й функціонування. Ця форма передбачає розробку фахівцями підприємства, як правило, разом з зовнішніми аудиторами або консультантами комплексу нормативних документів, що регламентують порядок взаємодії її й структурних одиниць і керівників в області проведення контрольних заходів, складання документації за їх результатами, а також підготовки рішень по усуненню виявлених недоліків і контролю за їх реалізацією.

Досить перспективним, як показує практика, є поєднання служби внутрішнього аудиту зі структурно-функціональною формою контролю. Цей шлях досить корисний з погляду економії витрат при забезпеченні досить високого ступеня ефективності СВК. В цьому випадку невелика служба внутрішнього аудиту відіграє роль організатора й методолога контрольної роботи, проведеної в основному контролерами, що працюють в інших структурних підрозділах організації. Створення контрольної-ревізійної комісії визначається законодавчими актами і наділяється значними повноваженнями, вона є органом контролю власників. Завдання, що вирішуються ревізійною комісією, визначаються законодавством, вищим органом управління (загальними зборами) за рішенням ради директорів або наглядової ради, а також самостійно ревізором або ревізійною комісією на засіданнях. Тільки ревізійна комісія має право надавати на річні звітні збори висновок, про результати перевірки фінансово-господарської діяльності організації, в якому повинне бути: підтвердження вірогідності інформації у звітах та інших фінансових документах; інформація про факти порушень правових актів й порядку ведення бухгалтерського обліку.

Для ефективної організації і вибору найбільш раціональної із запропонованих форми внутрішнього контролю на підприємствах необхідно враховувати такі фактори, як форма власності: приватна, державна, комунальна; організаційно-правову форму: АТ, ТОВ, СВК, ФГ, ДП; структуру

управління – керівники центрів відповідальності; організаційну структуру за кількістю підрозділів; розмір підприємства який визначається організаційно-економічними показниками: чисельність працівників, площа угідь, вартість активів, види діяльності та фінансовими показниками: виручка від реалізації, прибуток, оборотність активів. Слід також враховувати особливості організації і обмеження які можуть значно впливати на рівень якості внутрішнього контролю на підприємствах.

Література

1. Мурашко М.В. Ревізія та контроль. – Київ: 2003 – 136 с.
2. Організація бухгалтерського обліку. Навч. посібник для студентів вузів спеціальності 7050106 «Облік і аудит» / за ред. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир, 2001. – 576 с.
3. Понікаров В.Д., Куркін М.В., Ревізії та перевірки за зверненням правоохоронних органів: Навч. посібник – Харків: Східно-регіональний центр гуманітарно-освітніх ініціатив, 2003 – 412 с.
4. Беляева Л.А., Зиновьева Л.А. Раскрытие сущности внутреннего контроля, его составных элементов, которые необходимо учитывать для эффективной и рациональной организации его на предприятиях.

Бойко О.В., к.е.н., доцент,

Криштанюк Г.О., студентка 4 курсу спеціальності «Маркетинг»

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН

В умовах жорсткого конкурентного середовища є актуальним проведення керівництвом підприємства постійного аналізу та контролю виконання маркетингової програми, складеної на основі дослідження і прогнозування ринку, аналізу внутрішнього та зовнішнього стану підприємства, розробки стратегії та тактики поведінки на ринку. Важливу роль в оцінці відповідності маркетингової стратегії наявним потребам підприємства та контролю за її виконанням відіграє маркетинговий аудит. Нагальним завданням керівників є освоєння особливостей його проведення на підприємстві та ефективне використання його результатів для коригування своєї діяльності. У розвинутих країнах світу великі компанії розглядають маркетинговий аудит як спосіб перевірки стану маркетингової діяльності підприємства і як інструмент підвищення її ефективності. В Україні проведення маркетингового аудиту є необов'язковим і добровільним.

Взагалі в теорії і практиці українських управлінців маркетинговий аудит є досить новим поняттям, більшість з них пов'язують його лише з бухгалтерським аудитом. Нерозуміння сутності і переваг маркетингового аудиту як способу підвищення ефективності маркетингової діяльності веде до занадто обмеженого його застосування [1, с.49].

Згідно точки зору російських дослідників В.Є. Хруцкого та І.В. Корнеєвої [2, с.312], маркетинговий аудит являє собою систематизоване, критичне та об'єктивне вивчення середовища, цілей та стратегій діяльності підприємства у сфері маркетингу для виявлення можливостей, проблем та розробки плану розвитку, за допомогою якого можливо засобами маркетингу покращити становище підприємства.

Із зазначеного слідує, що підприємство, яке орієнтується у своїй виробничо-комерційній діяльності на довготерміновий успіх, через певні інтервали часу має проводити критичну оцінку ефективності всієї маркетингової діяльності за допомогою маркетингового аудиту. Саме маркетинговий аудит справедливо вважається методологічною основою для проведення стратегічних змін у діяльності будь-якого підприємства. При реалізації маркетингового аудиту підприємство може обходитися силами власної аудиторської служби (внутрішній аудит) або залучати для цієї роботи незалежних експертів на основі договору з однією зі спеціалізованих консультатійних організацій. У кожного із вказаних методів проведення аудиту є переваги та недоліки [3, с.299; 4, с.54].

Необхідно відмітити, що при здійсненні маркетингового аудиту власними силами підприємство може вирішити всі пов'язані з цією роботою проблеми швидко і оперативно. Крім того, внутрішній аудит виявляється значно дешевшим, аніж зовнішній. Для співробітників підприємства доступною є вся без обмеження службова інформація, у тому числі і конфіденційного характеру. Внутрішнім аудиторам немає необхідності вникати в специфічні питання організації виробництва та реалізації продукції підприємства, адже вони професійно інформовані в цих питаннях.

При цьому, недоліком внутрішнього аудиту є те, що власній аудиторській службі не можна доручити проведення масштабних і глибоких перевірок, оскільки ці служби, як правило, нечисленні навіть на великих підприємствах. Крім того, при внутрішньому аудиті не завжди можливо об'єктивно і всебічно оцінити стан справ на підприємстві, оскільки аудитори – співробітники підприємства, адаптовані до внутрішнього середовища й можуть не звернути уваги на деякі істотні недоліки в діяльності підприємства.

Зазначимо, що залучення професіоналів «зі сторони» забезпечує підприємству значно глибше опрацювання проблеми, вихід на об'єктивні і

неупереджені результати діагностики маркетингової діяльності та вироблення ефективних рекомендацій з її вдосконалення. Послуги зовнішніх маркетингових аудиторів можуть обійтися підприємству значно дорожче від внутрішнього аудиту. Однак перевагами зовнішнього аудиту є комплексний підхід експертів-аналітиків до вироблення стратегії маркетингу підприємства, створення умов для зміцнення позицій підприємства на ринку.

Зосереджуючи увагу на маркетинговому аудиті, слід зазначити, що він полягає у регулярній перевірці відповідності вихідних стратегічних цілей підприємства ринковим можливостям та загрозам. Необхідність такого аудиту пояснюється тим, що у ринкових умовах розроблені стратегічні концепції

швидше стають застарілими внаслідок постійних змін в економічній та політичній ситуації, швидше на ринку з'являються нові товари, які створені з врахуванням нових технологічних можливостей та потреб споживачів. Ці завдання визначають елементи системи стратегічного маркетингового аудиту.

Таким чином, можна зробити висновок, що маркетинговий аудит дає можливість вчасно виявити нечітко визначені цілі, неефективну стратегію та недоліки у процесі управління маркетинговою діяльністю підприємства, оскільки він є ефективним та ключовим механізмом, орієнтованим на довгострокову перспективу.

Література

1. Майорова Н.І. Стратегічний аудит маркетингу у системі контролю підприємства / Н.І. Майорова // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси . – № 9(33). – Ч.2. – 2012. – С. 48-55.
2. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка: учеб. пособие / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – 2-е изд., перер. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 528 с.
3. Бойчук І.В. Значення стратегічного маркетингу в управлінні діяльністю промислового підприємства / І.В. Бойчук // Регіональна економіка. – 2007. – №1. – С. 297-302.
4. Ткаченко А.М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах: монографія / А.М. Ткаченко. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2005. – 505 с.

Криворот Ю.Д.

студентка 4 курсу, спеціальності менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

СТРАТЕГІЯ ЕКСПАНСІЇ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» В УМОВАХ КРИЗИ

Враховуючи сьогоденний стан економіки України, який є безпосереднім відлунням глибокої кризи попередніх років, вибір та корегування стратегії подальшого розвитку банків України в існуючих умовах функціонування банківського сектору та впливу економічного регулятора, є досить гострою та актуальною проблемою для ТОП-менеджерів банківської справи в 2013 році.

Не зважаючи на те, що глибока фінансова криза, яка охопила весь світ, в тому числі і не оминула Україну, за оцінками багатьох експертів - по заду, умови для роботи бізнесу залишаються досить екстремальними. Так, в 2011 році спостерігалось скорочення загального об'єму депозитів банків України на 2,1%, що було спричинено значним погіршенням рівня доходів громадян та зменшенням корпоративного сектору - на 5,2% [1, с.82]. Саме ця подія і стала поштовхом до гострої конкурентної боротьби банків на ринку банківських послуг України. Так як, депозити – це основне джерело формування банківських фондів, що є індикатором платоспроможності та ліквідності банку, то основною метою банків стає створення привабливих умов для залучення більшої кількості вкладників.

З метою зменшення ризику «втрати ліквідності» банки залучають нових вкладників шляхом встановлення високих відсоткових ставок за депозитами. Так, для юридичних осіб, станом на 20.01.2013 р., ПАТ КБ «ПриватБанк» в середньому пропонує 18% річних у гривні [2]. Однак, така щедрість банків має і зворотній негативний бік для бізнесу – високі неадекватні відсоткові ставки за кредитами, які в свою чергу необхідні для нормального функціонування корпоративного сектору у посткризовий період.

Варто враховувати той факт, що подібні ресурси збільшення фондів є досить обмеженими. Подібні програми банків по залученню вкладників зорієнтовані на громадян із середнім і вище середнього доходом та корпоративний сектор, який зменшився. А прийнявши до уваги підвищення рівня безробіття, коло потенційних клієнтів значно звужується.

Отже, перед банком постає серйозна проблема – вибір такої стратегії, яка дозволить підвищити доходність при майже не зростаючому портфелі.

В таких умовах функціонування, маємо змогу виділити декілька можливих варіантів поведінки банку: експансія, розширення асортименту кредитних та впровадження альтернативних не кредитних банківських послуг.

На основі того факту, що у період фінансової кризи 2008-2009 років в Україні, ПАТ КБ «ПриватБанк» жодного разу не отримав збитки, а у посткризовий період не було відмічено стрімкого приросту депозитів, (детальніше: за 2011 рік приріст депозитів фізичних осіб склав 28,8%, юридичних осіб – приблизно 20%, в той час як в ПУМБ такі показники сягли відмітки 82,7% і 355,1% відповідно [1, с.84]). можна виділити декілька особливостей успішної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» на ринку банківських послуг як України так і закордоном. На нашу думку, вони наступні:

- консервативне ставлення до ризиків – в період кризи резерви склали 10% від об'єму кредитного портфелю [3];
- міжнародна стратегія – надання максимального доступу до банківських операцій нашим громадянам закордоном.

Розширення регіональної мережі філіалів та представництв є одним із пріоритетних завдань стратегічного розвитку ПАТ КБ «ПриватБанк».

Так, на сьогоднішній день, дочірні банки та філіали ПАТ КБ «ПриватБанк» успішно працюють на теренах Росії, Грузії, Латвії, Кіпру, Італії та Португалії. Діючі представництва функціонують в таких країнах як Казахстан, Китайська Народна Республіка та Великобританія.

Основною послугою закордонних відділень ПАТ КБ «ПриватБанк» стали грошові перекази, проте було відмічено зростання інтересу до депозитних програм банку. Незважаючи на ускладнену ситуацію для фондування закордоном, банку вдалося залучити \$200 млн. Варто зазначити, що наряду із зростанням зацікавленості закордонних компаній депозитними програмами банку, з'являється інтерес і до кредитування. Так, в Португалії одна із крупних компаній оформила кредит на суму 3 млн. євро. Подібна позитивна динаміка є індикатором перспективного розвитку банку за кордоном, значного покращення стійкості до ризиків банківського сектору та зростання портфелю банку, що в свою чергу призведе до підвищення доходності.

Особливу увагу варто приділити кореспондентським відносинам ПАТ КБ «ПриватБанк» з іншими банками, що в свою чергу підвищує репутацію та надає можливість отримання додаткового прибутку за рахунок комісійних винагород. Наявність кореспондентських рахунків із 31-ю країною дозволяє швидко та якісно здійснювати усі форми міжнародних платежів, що додає банку значних переваг серед конкурентів.

Отже, реалізуючи цілі, що переслідуються міжнародною стратегією експансії ПАТ КБ «ПриватБанк», банк:

- досягає позитивні фінансові результати;
- зміцнює свої лідируючі позиції на ринку України;
- відкриває нові можливості на міжнародних ринках банківських послуг завдяки здобутій репутації в ході співпраці з найбільшими світовими банками;
- збільшує стійкість до ризиків зовнішнього середовища.

Однак, враховуючи позитивну динаміку розвитку закордонних філій ПАТ КБ «ПриватБанк», його стійку позицію на українському ринку банківських послуг та посткризовий стан економіки, що стримує розвиток банківського сектору, необхідно сконцентрувати зусилля на реалізацію дієвої стратегії.

Дослідивши стан на ринку банківських послуг України та пріоритети розвитку ПАТ КБ «ПриватБанк», можна запропонувати дві можливі стратегії:

- 1) стратегія експансії;
- 2) стратегія концентрації на ринку банківських послуг України.

У табл. 1 наведене кількісне обґрунтування можливих стратегій розвитку за допомогою методу експертних оцінок.

Таблиця 1

Експертні оцінки можливих стратегій розвитку банку					
№	Параметри	Коефіцієнт значимості	Стратегія експансії	Стратегія концентрації на українському ринку банківських послуг	E*
1	Вартість реалізації маркетингової програми	0,20	6*0,2 = 1,2	9*0,2 = 1,8	1,8
2	Географічне розташування	0,10	9*0,1 = 0,9	10*0,1 = 1,0	1,0
3	Юридична захищеність	0,25	10*0,25 = 2,5	4*0,25 = 1,0	2,5
4	Конкурентне середовище	0,15	5*0,15 = 0,75	6*0,15 = 0,9	0,9
5	Макроекономічні показники країни	0,30	8*0,3 = 2,4	3*0,3 = 0,9	2,4
	Сума**	1,00	7,75	5,6	-

* - максимальне значення добутку балів та коефіцієнту значимості даного параметру

** - сума коефіцієнтів значимості параметрів для кожної стратегії

Отже, з даних по експертним оцінкам випливає, що найперспективнішою є стратегія експансії банку - з сумарною оцінкою параметрів у 7,75 балів. Варто зазначити, що дана стратегія також має вагомні переваги в наступних двох

пріоритетних параметрах: юридична захищеність та макроекономічні показники країни, які є основним підґрунтям для успішної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» закордоном. Тому банку рекомендується продовжувати реалізовувати стратегію експансії.

Література

1. Річний звіт ПАТ КБ «ПриватБанк», 2011. - 166 с.
2. <http://privatbank.ua/business/>
3. <http://www.investgazeta.net/finansy/glava-privatbanka-ambicii-u-vseh>

Лозовська Н.М.

студентка

Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Проаналізувавши вплив організації виробництва на конкурентноспроможність продукції на прикладі діяльності сільськогосподарського товариства з обмеженою відповідальністю «Маяк» Овідіопольського району Одеської області за період з 2009 по 2011 рік, треба відмітити, що дане підприємство є лідером в даному районі (в 2011 році займає друге місце по реалізації продукції та перше за ціновою політикою).

Конкурентноспроможність товару даного виробника забезпечується завдяки високому рівню організації виробництва, а саме по наступним напрямкам:

1. Організація системи рослинництва – проводиться розподілення по виробничих підрозділах рослинництва (зернові культури, зернобобові, технічні);

2. Раціоналізація системи землеробства – проводиться комплекс взаємопов'язаних організаційно-економічних і агротехнічних заходів, спрямованих на раціональне використання землі, збереження і підвищення її родючості, підвищення урожайності сільськогосподарських культур;

3. Система сівозмін - створюються оптимальні умови для росту і розвитку рослин шляхом забезпечення кожної культури кращими попередниками для найбільш ефективного використання добрив та засобів захисту рослин від шкідників та хвороб;

4. Система насінництва - забезпечення підбору таких сортів сільськогосподарських культур, які найбільш адаптовані до місцевих умов, технології та мають найвищу продуктивність;

5. Система удобрення - найбільш точна та ефективна кількість та способи застосування органічних та мінеральних добрив;

6. Система боротьби з шкідниками та хворобами - Включає в себе біологічні, агротехнічні та хімічні заходи;

7. Система обробітку ґрунту та догляду за рослинами - об'єднує технологічні прийоми основного та передпосівного обробітку ґрунту і догляду за посівами. Знаходиться в тісному взаємозв'язку з системами удобрення, сівозмін, боротьби з шкідниками та хворобами, тощо;

8. Меліорація та агролісомеліорація - система заходів по регулюванню водного режиму ґрунту (осушення, зрошення, тощо)[1].

З розглянутого вище, можна зробити висновок, що конкурентноспроможність продукції має прямий зв'язок з організацією самого виробництва – чим краще налагоджений цей процес, тим більший буде економічний ефект.

Література

1. Полєся В.М., Мельник В.Я., Табенський І.Й. Організація сільськогосподарського виробництва: Методичні вказівки для проведення практичних занять для студентів факультету економіки та підприємництва напряму підготовки: 6.030.509 – "Облік і аудит", форма навчання денна – Вінниця: ВЦ ВНАУ, 2010.
2. <http://vsau.vin.ua/b04213/literat/view/getfile/315103001289755649.pdf>

Лозовська Н.М.

студентка

Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Провівши дослідження, можна зробити висновок, що при оцінці конкурентноспроможності товару використовують дві групи параметрів: технічні та економічні [1]. Розглянуто детальніше використання даних параметрів для оцінки конкурентноспроможності зернової продукції СТОВ «Маяк» Овідіопольського району Одеської області:

1) технічні, а саме: параметри призначення, ергономічні, естетичні і нормативні.

Параметри призначення характеризують сферу використання продукції. Сферою використання зернової продукції є харчова промисловість (виробництво хлібо-булочних, кондитерських виробів), тваринництво (фермерські господарства, фізичні особи) та рослинництво (мається на увазі як масове так і вирощування на власних територіях в сільській місцевості).

Ергономічні параметри представляють продукцію з точки зору її відповідності властивостям людського організму при споживанні. Продукція рекомендована для споживання, генетично не модифікована.

Естетичні параметри характеризують інформаційну виразність, раціональність форми, досконалість виробничого виконання продукції і стабільність товарного виду. Ці параметри моделюють зовнішнє сприйняття продукції і відображають саме такі її зовнішні властивості, які є для споживача найважливішими. Осимі пшениця та ячмінь, ячмінь ярий мають привабливий

зовнішній вид, наявність зіпсованого зерна зведена до мінімуму, що також впливає на значний попит на продукцію.

Нормативні параметри відображають властивості продукції, які регламентуються обов'язковими нормами, стандартами і законодавством. Зернова продукція СТОВ «Маяк» відповідає всім стандартам і нормам вирощування і зберігання. Згідно з європейськими стандартами на продовольчі цілі використовують зерно з такими параметрами: вміст клейковини – не менше 25 – 26%; вміст білка в перерахунку на суху речовину – не менше 11% [2]. У нашій країні класифікація якості пшениці заснована на вмісті клейковини та її якості (ДСТУ 3768:2010 «Пшениця. Технічні умови»). Крім того, при оцінці якості зерна пшениці визначають стан зерна, запах, колір, скловидність, типовий склад, натуру, вологість, зернову і смітну домішки, зараженість шкідниками, масову частку білка, число падіння [3].

2) економічні – характеризуються структурою повних витрат споживача (ціни споживання) по придбанню і споживанню продукції. Споживчі ціни є найнижчими в районі, що також підвищує конкурентноспроможність товару.

Отже, оцінка сільськогосподарської продукції, в основному, надається самим споживачем, для якого основним показником є якість, екологічність та, звісно, доступна ціна. Для контролю та подальшого аналізу конкурентоздатності зернової продукції запропоновано періодично проводити маркетингові дослідження ринку та споживання.

Література

1. Осовська Г. В., Осовський О. А. Менеджмент організації: Підручник. — К.: Кондор, 2009. — 680 с.
2. Мазур Н. А. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення // Н. А. Мазур, М. В. Місюк // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 125.
3. Сиротюк А. М. Управління якістю продукції АПК як ключовий фактор покращення її конкурентоспроможності на світовому ринку / Сиротюк А. М. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Мелітополь, 2010. – № 2 (10). – С.335-338.

Вороніна А. В., к.е. н., доцент

Малихіна І. П., студентка спеціальності менеджмент і адміністрування
Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Дніпродзержинськ

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

В умовах місцевого зовнішнього середовища, що постійно змінюється і є досить нестійким в розрізі часу, для забезпечення стійких конкурентних позицій та довгострокового успіху підприємства як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, пріоритетне значення має розробка оптимальної конкурентної стратегії для будь-якого підприємства, що розвивається. Стратегія припускає узгодження різних напрямків діяльності організації,

завдяки якому всі зусилля слугують послідовному зміцненню потенційних конкурентних переваг компанії на ринку [1].

За визначенням М. Г. Саєнко [2] конкурентна перевага - це перевага, що забезпечує міцні позиції підприємства на ринку і доходи на рівні вищого середнього по галузі, завдяки кращій компетенції і можливостям в певній сфері чи напрямку діяльності.

Досягнення конкурентоспроможності - стратегічна мета будь-якого сучасного підприємства, що прагне до розвитку, зміцнення та підвищення власної конкурентної позиції на обраному сегменті ринку. Для того, щоб мати змогу правильно вирішити поставлене перед підприємством завдання, необхідно перш за все розробити концепцію управління конкурентоспроможністю організації, яка в сучасних економічних умовах є гарантом успішної підприємницької діяльності.

Успішне керівництво організацією можливе лише за умови чіткого визначення: які фактори сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності, щоб мати змогу правильно спрямовувати управлінську діяльність на підприємстві або, навпаки, відмовитися від безперспективного суперництва в тих областях, де шанси на перемогу невеликі.

Джерела конкурентної переваги можуть бути різноманітними: створення і надання споживачам послуг вищої якості; досягнення мінімального, у порівнянні з конкурентами, рівня витрат; вигідне географічне розташування; розробка послуг, які задовольняють потреби споживачів краще, ніж послуги конкурентів; надання покупцям більшої цінності за ті ж самі гроші (комбінація гарної якості, гарних послуг та прийнятних цін). Усе це означає намагання організації надати споживачам те, що вони вважають виключною цінністю. Основною причиною успіху одних підприємств та невдачею інших є наявність або відсутність у підприємства конкурентної переваги. Конкурентна стратегія являє собою план дій підприємства, спрямований на досягнення успіху в конкурентній боротьбі на даному ринку. При цьому основні зусилля підприємство повинно спрямовувати на розвиток та удосконалення тих сторін, які вигідно відрізняють його від потенційних або реальних суперників на ринку.

Конкурентна стратегія займає вагоме місце в ієрархії стратегій підприємства, тому що вона підпорядковується корпоративній, вказуючи шляхи досягнення вибраного нею напрямку в кожній стратегічній одиниці бізнесу і являє собою план завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій.

Визначимо основні складові формування оптимальної конкурентної стратегії підприємства:

- досягнення конкурентних переваг підрозділів на ринку відповідних товарів;
- цінова політика по продукції, що випускається;
- рекламна політика;
- цілі діяльності цехів, бригад, дільниць та ін.;
- принципові положення бізнес-планів;

- способи конкуренції підрозділів на ринку;
- конкретні форми кооперації праці та інші заходи.

На підставі вище зазначених складових, можемо виокремити такі основні принципи формування оптимальної конкурентоспроможності підприємства:

- визначення мети та способів підвищення конкурентного рівня підприємства у визначеному сегменті ринку;
- своєчасна та гнучка адаптація до змін середовища функціонування;
- використання найвагоміших конкурентних переваг, а також конкурентних переваг, на які інші підприємства звертають найменшу увагу;
- врахування сфери конкуренції.

В сучасних умовах відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку адекватних умов конкуренції інструментів управління і важелів підвищення конкурентоспроможності, а значить і попередня оцінка конкурентоспроможності.

Необхідність оцінки конкурентоспроможності зумовлена рядом причин:

- конкурентоспроможність є динамічним показником, тому має сенс вивчати характеристики конкурентоспроможності лише стосовно до конкретного моменту часу з урахуванням зміни ринкової кон'юнктури, відповідно повинна змінюватися стратегія управління;
- підприємство підпадає під вплив «п'яти сил конкуренції», що змушує постійно порівнювати свої позиції і реальних конкурентів.

Не всі існуючі методики оцінки конкурентоспроможності в повній мірі підходять для конкретної організації. Слід також зауважити, що вибір методу залежить не тільки від його застосовності на тій чи іншій організації, але і від фінансової складової даної організації, адже одні методи потребують значних обсягів грошових вкладань, інші вимагають запрошення експертів для проведення оцінки конкурентоспроможності. Ще одним критерієм вибору методу є час, тому що не всі методи оцінки проводяться швидко. Важливо не просто оцінити конкурентоспроможність, а вибрати метод, найбільш відповідний положенню і діяльності даної організації, а також ринковим умовам, в яких знаходиться дана організація.

Таким чином, для досягнення та утримання конкурентних можна визначити такі напрямки:

- одержання замовлень та нарощення виробничих потужностей;
- забезпечення високої якості, конкурентоспроможності продукції та стійкого збільшення прибутку;
- забезпечення максимально тривалого періоду утримання конкурентних переваг;
- забезпечення життєдіяльності та стійкого розвитку підприємства;
- нарощування іміджу підприємства;
- формування ефективної організаційної структури управління.

Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ринку полягає в раціональному використанні наявних конкурентних переваг,

нарошуванні перспективних, виявленні та створенні потенційних, а також в оцінці, аналізі та врахуванні факторів ринкового середовища, що підвищують або знижують конкурентоспроможність підприємства в процесі його господарської діяльності з виробництва конкурентоспроможної продукції, товарів, послуг, виборі і реалізації відповідної стратегії і тактики для досягнення наміченої мети розвитку.

Отже, підвищення стратегічної конкурентоспроможності підприємства неможливо досягти випадковим чином, необхідна обґрунтована система управління. Для цього керівництво підприємства має не тільки проводити системний аналіз ринків, на яких воно функціонує, адекватно оцінювати свій рівень конкурентоспроможності і виявляти можливості і недоліки конкурентів, але також надавати керуючий вплив на власну конкурентоспроможність в цілях її підвищення шляхом ефективного використання наявних конкурентних переваг.

Література

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. - М.: ЗАО «Бизнес-шк. «Интел-Синтез», 1997. - 302 с.
2. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
3. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с.

Мартиненко І.О.

аспірант кафедри менеджменту

*Національний аерокосмічний університет ім. Н.Е. Жуковського «ХАІ»,
м. Харків*

МІСЦЕ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Важливу роль у досягненні конкурентоспроможності підприємства грає професійний рівень персоналу, що забезпечує можливість формування та підтримки конкурентних переваг підприємства. Отже можна провести прямий взаємозв'язок між конкурентоспроможністю підприємства, персоналу та його розвитком. Формування компетенції персоналу відбувається на основі надання знань, умінь, навичок у процесі навчання та професійного розвитку персоналу.

Стрімкий розвиток суспільства та науки приводить до швидкого оновлення знань, що вимагає від держави та власне підприємців створювати умови до своєчасного та ефективного розвитку людських ресурсів.

Професійне навчання працівників для суб'єктів господарської діяльності дає можливість не тільки виконувати на високому рівні поставлені завдання, але й урахувати майбутні потреби підприємства.

Основними перевагами навчання для працівників підприємства є придбання нових знань, умінь, навичок і компетентностей для освоєння професії або підвищення рівня своєї конкурентоспроможності й вартості

робочої сили, розвиток творчого потенціалу. Для рішення даної проблеми компанії залучають тренерів, лекторів і ін. Деякі компанії мають у штаті коучей (тренерів).

На підставі аналізу майбутнього навчання формується бюджет навчання. Формування бюджету навчання обумовлюється потребами підприємства в навчанні та фінансовим станом підприємства.

Виходячи з фінансового стану організації визначається обсяги фінансування навчання в плановому періоді, потім зіставляється розмір бюджету з потребами професійного навчання, і на основі цього порівняння визначаються пріоритетні напрямки навчання.

Предметом навчання є наступні взаємозалежні компоненти:

а) знання - теоретичному, методичному й практичному, необхідні працівникові для виконання своїх обов'язків на робочому місці;

б) уміння - здатність виконувати обов'язку, закріплені за працівником на конкретному робочому місці;

в) навички - високий ступінь уміння застосовувати отримані знання на практиці, навички припускають таку міру освоєння роботи, коли виробляється свідомий самоконтроль;

г) способи спілкування (поводження) - форма життєдіяльності особистості, сукупність дій і вчинків індивіда в процесі спілкування з навколишньою дійсністю, вироблення поведження, що відповідає вимогам, пропонованим робочим місцем, соціальні відносини, комунікабельність [1, с. 243-245].

Витрати на навчання складаються з наступних статей:

- прями витрати на навчання, тобто підготовка навчальних матеріалів, проведення занять, оплата праці викладачів і тренерів;

- непрямі витрати, тобто оплата відряджень, пов'язаних з навчанням, транспортні витрати, витрати на харчування.

Після формування бюджету навчання необхідно визначитися з цілями навчання. Цілі повинні бути визначені до початку проведення навчання, з подальшим доведенням інформації як працівникам, що проходять навчання, так і керівникам процесу навчання.

Для ефективності професійного навчання необхідно дотримуватися певних принципів, а саме: цілеспрямованість, ефективність, своєчасність, періодичність (безперервність), системність, динамічність, вмотивованість.

Професійне навчання – це систематичний організований процес отримання знань, набуття вмінь, навичок та формування компетенцій, які можуть бути використані у професійній діяльності задля підвищення рівня конкурентоспроможності як персоналу так і підприємства.

Література

1. Skills and training directory A. Jolly; London: Kogan Page, 2010, 464 p.

Міщук О.В.

к.е.н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ

Мотивація персоналу є невід'ємною складовою при управлінні підприємством будь – якої сфери. Система мотивації повинна розвивати почуття належності до конкретної організації. Відповідне ставлення до праці та свідоме поведінка визначаються системою цінностей працівника, умовами праці й застосовуваними стимулами. За домінуючої ролі соціально-економічних умов в основу будь-якої моделі покладаються, передусім, психологічні аспекти [1, с. 87]. Отже, провідна роль у процесі мотивації належить потребам людини, які можуть розглядатися як сукупність трьох основних груп: матеріальних, трудових і статусних. Тому й мотивацію, як вказує Данюк В. М., правомірно розподіляти на матеріальну, трудову і статусну [2, с. 216].

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без задоволення матеріальних потреб, орієнтації на матеріальний інтерес працівників. Підвищення значення трудових і статусних мотивів не означає абсолютного зниження ролі матеріальних мотивів та стимулів. Вони, як і раніше, залишаються важливим каталізатором, здатним істотно підвищити трудову активність та сприяти досягненню особистих цілей і цілей організації.

Мотивація трудової діяльності – складний, відносно стійкий процес, обумовлений певними особистісними характеристиками людини, а також певною необхідністю задоволення її потреб та їх відповідності зовнішнім умовам в процесі діяльності. Вона є сукупністю внутрішніх і зовнішніх сил, що спонукають людину до праці, зумовлюють поведінку, форму діяльності, надають спрямованості, яка орієнтована на досягнення особистих цілей і цілей організації [1, с. 87].

Під матеріальною мотивацією слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці. Провідна роль у матеріальній мотивації трудової діяльності належить заробітній платі як основній формі доходу найманих працівників.

На матеріальну мотивацію трудової діяльності, за словами О. Бугуцького, впливає низка макро- та мікроекономічних чинників, такі як: рівень заробітної плати та її динаміка, наявність прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості й результатів праці, диференціація заробітної плати на підприємстві та в суспільстві в цілому, структура особистого доходу, матеріальне забезпечення наявних грошових доходів тощо [3, с. 296]. Водночас важливим видом мотивації робітників є організація підприємством соціальних вигод: надання туристичних путівок, забезпечення медичного огляду, абонементи у

фітнес-центри, боулінг клуби, інші місця, які любить відвідувати конкретний співробітник – все це підвищує повагу працівника до підприємства, мотивує його на плідну працю, яка винагородиться достойним відпочинком.

Матеріальні мотиви, безумовно, відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників, однак це не означає, що нематеріальні мотиви і стимули є другорядними. Адам Сміт ще два століття тому, аналізуючи матеріальну мотивацію, зазначав, що заробітна плата змінюється залежно від того, чи є робота легкою або тяжкою, шанованою або принизливою [4, с. 88].

Велика роль у практиці менеджменту персоналу належить і статусній мотивації, пов'язаній з прагненням людини посісти вищу посаду, виконувати складнішу, відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності (організації), яка вважається престижною, суспільно значущою. Людині властиве прагнення до лідерства в колективі, до якомога вищого неофіційного статусу. Тому «підтекст» статусної мотивації часто пов'язаний із прагненням людини бути визнаним фахівцем своєї справи, неофіційним лідером, користуватися авторитетом.

Метод статусної мотивації використовується тільки в невеликих організаціях, де штатний розклад може бути легко змінений. Також дуже важливо, якщо це було метою утримати працівника, з новою посадою дати йому і мінімальні позитивні зміни в заробітній платі та посадових обов'язках. Якщо співробітник ще довго буде перебувати тих же самих умовах, виконувати ті ж самі функції, то цей метод мотивації співробітника не втримає його в компанії.

Поседнання матеріальних та нематеріальних стимулів праці, правильне їх співвідношення є головною і невід'ємною частиною сумлінного ставлення людини до своєї роботи. Коли працівник буде впевнений, що його зусилля і старання належно оцінені, тоді він віддаватиметься роботі, концентруватиметься на ній, намагатиметься працювати максимально якісно та свідомо. Визнання трудових успіхів працівника, покращення думки про нього, довіра до нього з боку роботодавця та трудового колективу як до особи, що взяла на себе певні зобов'язання та досягла необхідних результатів є потужним імпульсом трудової активності, який за своїм значенням не поступається матеріальному інтересу.

Література

1. Баник О. Б. Сучасні проблеми мотивації праці та їх вплив на ефективну діяльність підприємств / О. Б. Баник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 87 – 90.
2. Данюк В. М. Менеджмент персоналу: [навч. посіб.] / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ. – 2004. – 398 с.
3. Бугуцький О. Чинники мотивації праці / О. Бугуцький // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 6. – С. 3 – 7.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо. – 2007. – 960 с.

Нідзельська В.А.

аспірантка кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ КАДРОВО-УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ

Формування та реалізація кадрово-управлінської стратегії дає змогу упорядкувати роботу з кадрами, підпорядкувати її основній стратегічній меті, забезпечити комплексний підхід до розвитку управлінського потенціалу організації. У зв'язку з цим в науковій літературі особлива увага приділяється розробці кадрово-управлінської стратегії [2, 4], яка має бути зорієнтована на довгострокову перспективу.

При розробці кадрово-управлінської стратегії в органах державної служби статистики України, пріоритетним напрямком є забезпечення розвитку управлінського потенціалу, формування висококваліфікованого кадрового ядра організації. Для вибору ефективної кадрово-управлінської стратегії необхідно означити можливості державної служби статистики, а саме: цільова підготовка висококваліфікованих фахівців державного управління; залучення до державної служби молоді; збільшення обсягів державного замовлення на професійне навчання державних службовців; безробіття як фактор збільшення пропозиції на ринку праці; вдосконалення трудового законодавства. Загрозами державної служби статистики виступають: недостатнє бюджетне фінансування; загальне скорочення державних службовців; зниження престижу державної служби; несприятлива демографічна ситуація; погіршення рівня освіти населення.

Пріоритетним напрямом формування та реалізації кадрово-управлінської стратегії є створення дієвого механізму підготовки та залучення до роботи на державній службі висококваліфікованих фахівців, забезпечення конкурентоспроможності державної служби на ринку праці. Запропонуємо низку заходів:

1. Удосконалення системи добору кадрів на державну службу для визначення найбільш кваліфікованих фахівців.
2. Удосконалення системи оплати праці державних службовців на засадах забезпечення її конкурентоспроможності на ринку праці та заохочення державних службовців за результативну, сумлінну роботу.
3. Забезпечення прозорості державної служби, високого рівня відповідальності та звітності за підготовку і виконання управлінських рішень, надання послуг шляхом: створення прозорої системи управління персоналом державної служби; посилення відповідальності державних службовців за результати своєї діяльності; запровадження прозорої процедури просування по службі на підставі професійних досягнень; стимулювання професійного зростання та високих результатів діяльності державних службовців на засадах рівності оплати за однакові обсяги, інтенсивність роботи і рівень відповідальності; удосконалення системи професійного навчання державних службовців та посадових осіб

місцевого самоврядування з урахуванням подальшої професіоналізації державної служби, засад організації навчання державних службовців [3, с.69].

4. Вивчення результатів щорічної оцінки діяльності державних службовців.
5. Залучення до державної служби молоді і закріплення осіб, які мають досвід роботи і позитивну оцінку їх діяльності.
6. Вдосконалювати програму соціального розвитку.
7. Оновлення змісту і державних стандартів професійного навчання, що відповідає перспективам розвитку державного управління та державної служби.
8. Здійснення нагляду за дотриманням професійної етики, а також забезпечення свободи висловлювань, ініціативи, поінформованості колективу.

Найважливішим етапом стратегічного управління персоналом є реалізація розробленої кадрово-управлінської стратегії, що є більш складним та відповідальним завданням [1, с.43]. Кадрово-управлінська стратегія має бути узгоджена з вищими керівними органами, керівниками усіх структурних підрозділів, профспілкою або іншим представницьким органом найманих працівників. Затверджена стратегія має бути дієвим інструментом управління персоналом. Її цілі, завдання, основні напрями роботи мають бути доведені до відома кожного працівника. Таким чином, впровадження кадрово-управлінської стратегії в органах державної служби статистики України дозволить підвищити ефективність використання управлінського потенціалу та підтримувати достатній рівень його конкурентоспроможності.

Література

1. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: монографія. / Т. В. Білорус. – Ірпінь: НАДПСУ, 2007. – 174 с.
2. Моргунов Е. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е. Моргунов. – М., 2005. – 339 с.
3. Сучасний стан та перспективи розвитку регіональної статистики: збірник матеріалів національної конференції / [за ред. Ігнатова С. Н.]. – Київ, 2011. – 399 с.
4. Price A. Human Resource Management / Alan Price. – HRM Guide. – 2011. – 89 p.

Никольченко Н.К.

аспірант

Тихоокеанский Государственный университет, г. Хабаровск, Россия

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

Функциональное назначение рынка медицинской техники и оборудования - обеспечение медицинских учреждений медицинской техникой и оборудованием. Его экономическое содержание заключается в установлении экономических отношений медицинских учреждений с хозяйствующими

субъектами (производители и посреднические структуры) по поводу приобретения техники и оборудования медицинского назначения.

Одной из главных особенностей регионального рынка медицинской техники и оборудования является тот факт, что, фактически, он является государственным. Рыночные регуляторы либо отсутствуют, либо носят формальный характер.

Подавляющая часть медицинских организаций имеет статус государственных или муниципальных лечебно-профилактических учреждений и напрямую управляется органом управления здравоохранением, который одновременно является финансирующей стороной. Свою закупочную деятельность они обязаны осуществлять в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ.

В последние годы в сфере здравоохранения произошли изменения в условиях финансирования. Если раньше из федерального бюджета выделялись средства на развитие медицины в регионе, то теперь финансирование осуществляется только при наличии научно обоснованной целевой программы развития здравоохранения субъекта федерации. Формирование государственного заказа является длительной многоэтапной процедурой, поскольку в процедуру его формирования включается бюджетный процесс. Реализация сформированного государственного заказа, финансируемого за счет бюджетных источников, сопровождается утверждением и доведением до получателей бюджетных средств лимитов бюджетных обязательств. Согласно БК РФ, государственные (муниципальные) контракты заключаются и оплачиваются в пределах лимитов бюджетных обязательств.

Значительная роль в ценообразовании отводится государственным и муниципальным органам. Предусмотренные Законом № 94-ФЗ способы размещения заказов ориентированы, прежде всего, на снижение цены государственного (муниципального) контракта. Цена государственного (муниципального) контракта является, как правило, ключевым критерием определения победителей на торгах, проводимых при размещении государственного (муниципального) заказа. При некоторых способах размещения заказа (аукцион, запрос котировок) цена является единственным критерием определения победителя. Чем ниже цена, предлагаемая участником размещения заказа, тем больше шансов у него получить соответствующий заказ. Возможности регулирования цен определяются теми финансовыми ресурсами, которые субъекты федерации и органы местного самоуправления могут направить на субсидирование потребителей продукции этой отрасли [1].

Сегодняшняя система обеспечения медицинских учреждений имеет свои особенности в каждом регионе. Но единая для всех регионов отличительная черта всех схем обеспечения – это наличие посредников. Это объясняется преимущественно ростом рынка, роста количества его участников. Также это объясняется тем, что работники медицинских учреждений (даже те, кто использует закупаемое оборудование) фактически при заключении государственных контрактов не обладают ни знаниями, ни возможностями

адекватно определить целесообразность приобретения техники по цене предложения.

Не смотря на наличие большего числа посреднических структур на рынке медицинского оборудования, конкуренция при проведении государственных закупок условна. Среди основных признаков ограничения конкуренции эксперты выделяют ограничение сроков исполнения контракта, составление документации под конкретного поставщика, ограничение на поставки аналогов и непрозрачность ценообразования. Существуют примеры, когда аукцион проводится под уже имеющееся на складе оборудование. Для этого в документации прописываются конкретные технические характеристики медицинской техники, и устанавливается минимальный срок поставки, часто – от двух недель до месяца. При этом срок поставки оборудования, особенно импортного, в среднем составляет от четырех до десяти недель, с учетом производства и транспортировки.

Еще одно большое место действующей системы государственных закупок — отсутствие контроля за данной сферой. Точнее, контроль есть, но он сосредоточен только на соответствии проводимых закупочных процедур установленным правилам. Контроль, мониторинг, аудит результатов закупки, а также соответствия закупаемых товаров содержанию деятельности и целям данного учреждения полностью отсутствует. В результате объем закупок, выполненных формально правильно, увеличивается, но эффективность работы госучреждений в целом остается низкой.

Если рассматривать недочеты, возникающие в современной системе обеспечения государства необходимыми товарами и услугами, то, во-первых, нельзя до объявления закупки оценить ее необходимость и обоснованность объявленной цены, а следовательно, предотвратить потенциальные злоупотребления. Для предприятий – производителей существующая система порождает невозможность согласования планов государственных закупок и планов собственного производства, что не позволяет поставщикам и подрядчикам использовать госзаказ для развития производства. Нынешняя система предусматривает закупки только на три-шесть месяцев вперед, максимум – год. При этом неизвестно, в каких объемах и по каким ценам будет закупать государство в следующем году.

Проблемы регулирования осложняются отсутствием консолидированной информации о ситуации на рынке и динамике его развития. Кроме того, отсутствует информация о количественном составе и техническом состоянии имеющегося в ЛПУ парка медицинских изделий, потребности в запчастях и комплектующих. Действительно, недостаточно разработанная законодательная база, отсутствие приемлемой классификации, терминологические споры, —информационный голод” в регионах РФ, нестыковки между требованиями и действиями таможенных и налоговых органов — все это усиливает стагнацию российского рынка, усложняет аналитику и увеличивает риск получения неверной информации.

Постоянный мониторинг ситуации, складывающейся на рынке медицинской техники,— один из ключевых элементов современных

организационно-методических подходов к планированию долговременной стратегии ведения бизнеса в сфере государственных закупок медицинских изделий [2]. Необходима большая гибкость в использовании средств в регионах, более оперативная поставка материальных ресурсов в медицинские учреждения. При реализации национальных программ необходимо смещать акценты в сторону повышения роли региональных органов управления здравоохранением.

Литература

1. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ как средство государственного регулирования экономики: правовые вопросы // Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. 2011г.
2. Дранников И.А. Маркетинг в секторе госзакупок российского рынка медицинской техники. Проблематика и особенности продвижения новых решений // <http://www.farosplus.ru>

Ощепков А.П.

к.э.н., доцент,

Одесская национальная академия пищевых технологий, г.Одесса

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Необходимость инновационного развития воспроизводственного процесса в современных условиях обусловлена следующими факторами: изношенным состоянием основных фондов; недостатком квалифицированной рабочей силы; использование устарелых технологий производства и организации труда; высокой себестоимостью продукции; низкая конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках. Особенно это касается предприятий пищевой промышленности.

Прорыв в решении перечисленных проблем может быть только через инновационную модель развития. Инновации – процесс внедрения научных достижений, открытий и изобретений в производство (технологии, продукт, организация, управление).

Для реализации такой модели развития необходим соответствующий механизм управления инновационным развитием. Однако условий для реализации такого механизма в Украине пока нет, поскольку на пути реализации данного механизма лежат препятствия правового, финансово-кредитного, организационного и социально-политического характера.

Экономический механизм управления инновациями представляет собой совокупность форм, способов организации, экономических рычагов и стимулов, направленных на согласование и реализацию экономических интересов всех участников инновационного процесса (работника, предприятия, государства) в реализации инновационной модели развития предприятия и

экономики в целом. До тех пор пока не будет единства интересов, не будет и единства действий в инновационном процессе.

Любой механизм представлен элементами, структурой и связями. При этом, необходимо выделять элементы внутреннего характера формирования экономического механизма управления развитием инновационного процесса на предприятии и элементы внешнего воздействия на характер развития экономического механизма управления. Таким образом, система рычагов и стимулов достаточно многогранна, структура которой будет представлена на уровне предприятия и государства.

К экономическим рычагам на уровне государства можно отнести: финансово-кредитный механизм; амортизационную политику; налоговую политику; систему госзаказов; дотации, субсидии, субвенции; ценообразование.

К экономическим стимулам деятельности предприятия относим: механизм формирования, распределения и использования прибыли (зависит от формы собственности, дивидендной политики, формирования состава социального пакета); амортизационной политики, проводимой предприятием; используемых форм и систем заработной платы; организации производства и труда.

На наш взгляд, необходимо начинать с формирования правового поля внедрения инновационной модели развития экономики. Второй шаг - определение финансирования реализации программ инновационного развития. Государством принято ряд законодательных и нормативных актов, в том числе Закон Украины «Об инновационной деятельности», Положения об Управлении инвестиционной и инновационной политики, которые должны регулировать инновационную деятельность, но фактически как на уровне государства, так и на уровне предприятия эти процессы осуществляются очень слабо. Пример тому государственное финансирование инновационной деятельности за последние годы, которое составило в 2009 году – 127 млн.грн., 2010 году – 87 млн.грн., в 2011 году – 149,2 млн.грн. [1]. Поэтому вся тяжесть этого сложного процесса ложится на собственные ресурсы финансирования, либо на иностранных инвесторов.

Любые нововведения связаны на первых этапах с дополнительными затратами на их разработку, внедрение и сопровождение. Если на этапе разработки ещё дело обстоит более-менее, то на этапе внедрения разработок всё гораздо хуже. Этот недостаток связан в разьединении этих двух этапов инновационного развития, нет объединяющих структур управления этими процессами на всех уровнях. Что имеется в виду, это организационные, финансовые и управленческие структуры, которые бы координировали всю инновационную деятельность на всех уровнях экономики: государства, регионов, предприятия. Когда будет создана такая структура, тогда и будет формироваться экономический механизм управления такой структурой.

В своё время был введен процесс формирования инновационного фонда, куда каждое предприятие отчисляло один процент от валового дохода и могло использовать только на разработку и внедрение изобретений науки и техники. Однако, благодаря использованию коррупционных схем, фонд был «удачно

разворван» и его закрыли. Его необходимо возобновить и использование его средств должно контролироваться и иметь строго целевое назначение. При этом, его наполнение должно осуществляться как из средств предприятия, так и из бюджетов всех уровней. Часть прибыли, которая используется предприятием на инновационные мероприятия, должна быть освобождена от налогообложения.

Для предприятий основным источником воспроизводства основных средств являются амортизационные отчисления и чистая прибыль. Поэтому, на наш взгляд, было бы целесообразно возобновление формирования амортизационного фонда, часть средств которого могла бы быть использована на инновации и отражалась на отдельном бухгалтерском счёте.

Важнейшим условием инновационного процесса является наличие заинтересованных работников, поскольку инновации требуют новых знаний от работника. Необходима соответствующая система стимулирования, нацеленная на изобретательство, рационализацию, которые бы способствовали внедрению новых технологий, экономии и комплексную переработку сырьевых ресурсов, выпуска новых технологичных и высококачественных товаров, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках. Это предполагает значительное повышение цены высококвалифицированной рабочей силы.

Таким образом, только комплексный подход в использовании экономических рычагов и стимулов позволит эффективно управлять инновационной моделью развития предприятия.

Литература

1. Наука, технології і інновації в Україні.[Електронний ресурс] – режим доступу: <http://forum.finance.ua/^topic121108.html>

Остапенко Т.М.

к. е. н., доцент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

ЦІЛІ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ

Концепція контролінгу витрат розглянута у роботах вітчизняних та закордонних вчених. Основною складовою концепції контролінгу витрат є його цілі, розуміння яких визначає ефективність використання цієї концепції управління витратами.

Досвід існування численних підприємств свідчить, що вони дуже відрізняються ефективністю своєї діяльності, навіть з урахуванням їх діяльності в однаковому внутрішньому та зовнішньому середовищі. Безсумнівно, факторів тут багато. Перший і головний – обрана ціль.

Термін «ціль» походить від англійського слова target. В перекладі воно має значення «мета». Термін «контролінг» походить від англійського слова controlling, що має значення «управління». Виходячи з цього, можемо зробити висновок, що контролінг витрат покликаний забезпечувати досягнення мети

управління витратами. На користь зробленого висновку, можна навести також думки ряду науковців щодо трактування категорії «ціль».

Ціль за Й. С. Завадським [2]: це запрограмований результат (бажана подія або певна величина подій), заради якого здійснюється виробничий процес і який повинен бути досягнений за допомогою певних дій.

М. Р. Тимошук, О. Є. Кузьмін, Р. В. Фещур, Р. В. Шуляр, Н. Ю. Подольчак І. Б. Олексів [4] формування цілей розглядають як встановлення параметрів очікуваного найприйнятнішого стану на фіксований момент часу (за певний проміжок часу) у процесі його розвитку з урахуванням динаміки зовнішнього середовища та виробничого потенціалу підприємства.

Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Отенко І.П. [3] означають ціль як конкретний стан окремих характеристик організації, досягнення яких є бажаним і на досягнення яких спрямована її діяльність.

З зазначеного також слідує, що ціль втілює бажаний стан управлінських об'єктів і виражається у комплексі вимог. Отже, ціль контролінгу витрат – сприяння процесів в управлінні витратами у напрямі досягнення їх оптимального розміру. В свою чергу критерієм оптимальності витрат не завжди є їх мінімальна величина, адже вкладення суттєвих розмірів коштів та задіювання численних інших активів (обладнання, матеріали, трудові ресурси тощо) – це також ознака оптимальності. Оптимальні витрати – це індивідуальна справа підприємства, особливо з урахуванням специфіки його діяльності (функцій бізнесу – виробництво, дослідження ринку, доставка запасів, управління тощо). Іноді функції бізнесу породжують потребу збільшення витрат на отримання не менших вигод, і навпаки. Мінімум, максимум – невіддале формулювання.

Принциповим є забезпечення ефективності витрат, тобто одержання прибутку, що реально виправдовує витрати. Головним в управлінні витратами є запобігання потенційно неефективним витратам. Цей підхід розділяє А. П. Градов [1].

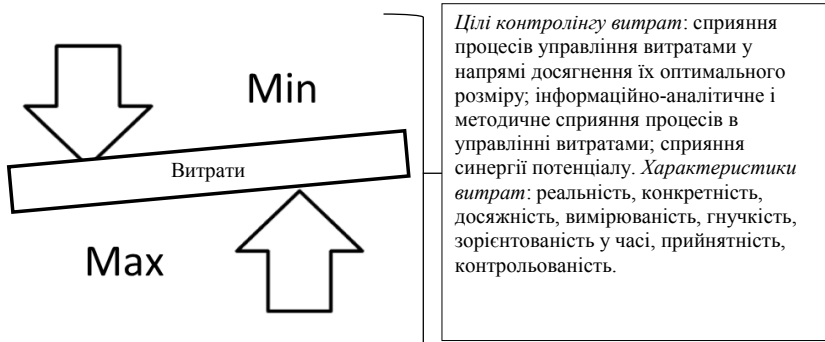


Рис. 1. Авторська інтерпретація цілі контролінгу витрат

Тож, цілі контролінгу витрат повинні характеризуватись в першу чергу реальністю, конкретністю, вимірюваністю, гнучкістю, зорієнтованістю у часі, прийнятністю, контрольованістю, а також забезпечувати раціональне використання ресурсного потенціалу, однакової спрямованості його дій у системі управління витратами. Цілі є орієнтиром для всіх структурних підрозділів підприємства та реалізують досягнення стратегічної цілі діяльності підприємства – отримання прибутку.

З урахуванням проведених досліджень, можливо сформулювати авторську інтерпретацію контролінгу витрат (рис. 1).

Можна сказати про цілі контролінгу, як: інформаційно-аналітичне і методичне сприяння процесів в управлінні витратами (отримання даних, їх обробка й трансформація в інформацію для прийняття управлінських рішень).

Література

1. Градов А.П. Управленческий и производственный учет. – М. : ЮНИТИ, 2003.
2. Завадський Й. С. Менеджмент: Management. – У 3 т. – Т. 1. – 3-вид., доп. – К. : Вид-во Європ. ун-ту. – 2001. – 542 с.
3. Пилипенко А. А., Пилипенко С. М., Отенко І. П. Менеджмент: підручник. – Х. : ВД «НЖЕК», 2005. – 457 с.
4. Тимошук М. Р., Кузьмін О. С., Фещур Р. В., Шуляр Р. В., Подольчак Н. Ю., Олексів І. Б. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: Монографія. – К. : УБС НБУ, 2007. – 449 с.

Панькова К.В.

магістр економічних наук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Одним з ключових факторів формування ефективної ринкової економіки та демократичного суспільства в Україні є побудова діалогу між урядом, бізнесом та громадянським суспільством. Соціальна орієнтація ринкового середовища, проблеми навколишнього середовища та енергетична криза радикальним чином вплинули на суспільно-етичні і управлінські установки менеджерів. Прийшло усвідомлення необхідності врахування довгострокових інтересів суспільства і впровадження системи корпоративної відповідальності.

Різні аспекти впровадження соціальної відповідальності бізнесу активно висвітлюються науковою спільнотою, зокрема такими вченими як Баюра Д., Божкова В., Канищенко О., Котлер Ф., Старостіна А., Сагер Л., Тета А., Тілмес Дж., та інші. Проте у зазначених джерелах спостерігається відсутність єдності, систематичності та однозначності категорій, що спричинено науковими суперечностями між поглядами різних науковців.

Мета роботи полягає в узагальненні теоретичних засад соціальної відповідальності бізнесу та розробці практичних рекомендацій щодо

трансформування ролі маркетингу в умовах запровадження соціальної відповідальності в діяльність українських підприємств.

Основними передумовами розвитку соціальної відповідальності є глобалізація, зростаючий вплив компаній на ринкове середовище, зростання громадського активізму, зростаюча роль нематеріальних активів. Разом з тим, такі фактори як відсутність системи соціально-відповідального бізнесу, незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проектів та програм, законодавчі обмеження розмірів і способів здійснення соціальних програм тощо, - обмежують фактори розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Більшість вчених єдині у тому, що діяльність соціально-відповідальних компаній повинна бути орієнтована на формування доброзичливих взаємин з місцевими співтовариствами і сприяння їх розвитку, надання трудовому колективу можливостей для навчання і підвищення кваліфікації, добровільну екологічну діяльність, виробництво якісної продукції, реалізацію корпоративних програм з охорони здоров'я співробітників, а також морального стимулювання персоналу тощо.

Відповідно, розширюючи сферу застосування соціальної відповідальності, компанії перетворюють корпоративну соціальну відповідальність на корпоративну соціальну вигоду. У своїй публікації Д.Грейсон визначив наступні кроки для такого перетворення [3]: визначення факторів, що можуть призвести до змін; оцінка впливу на стратегії ведення бізнесу та їх покращення; визначення умов доцільності стратегій ведення бізнесу; визначення співвідношення покращених стратегій із структурою управління, стилем лідерства та цінностями організації; інтеграція різних аспектів соціальної відповідальності та пошук ресурсів; залучення груп впливу; вимірювання та звітування щодо питань, визначених на попередніх етапах.

Дослідження стану впровадження системи корпоративної соціальної відповідальності у діяльність вітчизняних підприємств дає підстави стверджувати, що КСВ поки що не стала невід'ємною частиною стратегічного менеджменту більшості українських підприємств. Основними перешкодами на думку компаній є брак коштів, податковий тиск та недосконалість нормативно-правової бази, на другому місці - недостатність інформації щодо позитивних прикладів впровадження соціальної відповідальності.

Незважаючи на перешкоди, принципи соціально-відповідального бізнесу все ж впроваджуються, і однією з найбільш адаптованих вимогам та потребам ринку виявляється концепція соціально-етичного маркетингу. Концепція соціально-етичного маркетингу виникла в другій половині ХХ сторіччя, вона була покликана замінити традиційну концепцію маркетингу[5]. Ф.Котлер вперше визначив поняття соціального маркетингу, а згодом і ввів термін соціально-етичного маркетингу.

Дослідження підходів до трактування поняття соціально-етичного маркетингу показали [4,5], що переважна більшість дослідників базуються на тлумаченні терміну, запропонованого Ф.Котлером. Відтак в основі концепції

соціально-етичного маркетингу лежать положення, згідно з якими задачею організації є: визначення потреб та інтересів цільових ринків; задоволення споживачів більш ефективними і продуктивними, ніж у конкурентів, способами за збереження або зміцнення добробуту споживача і суспільства в цілому.

Найважливіші характеристики концепції соціально-етичного маркетингу можна представити у трьох пунктах. Провідна ідея концепції: виробництво товарів, які задовольняють існуючі потреби з урахуванням вимог та обмежень суспільства; основний інструментарій для реалізації концепції: комплекс маркетингу (4P); дослідження споживача; дослідження соціальних та екологічних наслідків виробництва та використання вироблених товарів; головна мета концепції: задоволення потреб цільових ринків за умов збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, охорони навколишнього середовища.

Таким чином, соціально-етичний маркетинг – це система вдосконалення наявних форм та методів розробки, виробництва та просування продукту з урахуванням впливу соціальних норм, етичних обмежень та ролі інтересів споживачів, виробників та суспільства.

Розвиток економіки на основі соціально-етичного маркетингу передбачає врахування принципів, які відповідають даній концепції: соціальної справедливості; соціальної відповідальності (перед споживачами, співробітниками); екологічної безпеки виробництва; попередження соціальних конфліктів; участі бізнесу в соціально-економічному розвитку тієї чи іншої території. На сьогодні найбільш популярними в Україні інструментами соціально-етичного маркетингу залишається спонсорство, благодійність і патронаж. Однак у світовій практиці вже давно використовуються більш ефективні інструменти, які дозволяють забезпечити залучення кінцевих споживачів.

В цілому, для розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні необхідне, перш за все, роз'яснення суті даного поняття не тільки широкому колу громадян, суспільству, представникам державної влади, але і власне представникам бізнесу. Необхідне чітке розуміння суті концепції соціально-етичного маркетингу, реалізація якої передбачає досягнення маркетингових цілей шляхом узгодження потреб фірми, споживачів та суспільства та є одним з важливих напрямів забезпечення соціальної відповідальності компанії в умовах сталого економічного розвитку.

Література

1. Божкова В.В., Сагер Л.Ю. Соціально відповідальний бізнес як один із напрямків покращення іміджу вітчизняних суб'єктів господарювання // Механізм регулювання економіки, - 2010. - №1. - С. 145-149.
2. Дідковська К.В. Актуалізація ролі соціально-етичного маркетингу в сучасних умовах господарювання // Економіка та управління підприємством. – 2009. - №9 (99). – С. 102-107.
3. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті : <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>. - 7

4. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії/Пер. з англ. С.Яринич.- К.:Стандарт, 2005. - 302 с. Старостіна А.О. Маркетинг: навч. посібн. / А.О. Старостіна, Д.М. Черваньов, О.В. Зозульов. – К.: Знання-Прес, - 2002 – 191с.

Пранничук Ю.О.

студентка

Буковинський державний фінансово-економічний університет

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для того, щоб реально використовувати маркетинг як надійний інструмент досягнення успіху на ринку, керівникам і фахівцям підприємств необхідно опанувати його методологією й умінням творчо застосовувати її в залежності від конкретної ситуації.

Маркетинг як галузь знань досліджує ринок, якому притаманні зростання ділової активності та її спад. Тому маркетингові дослідження завжди спрямовані на пошук правильних шляхів з метою пристосування до відповідних умов ділової активності. Кінцева мета маркетингових досліджень — розробка плану дій, який об'єднує та гармонізує колективні дії виконавців. Маркетингове планування дає керівникам ряд вигод, а саме: стимулює їх до постійного перспективного мислення, веде до чіткішої координації зусиль підприємства, встановлення показників діяльності для наступного контролю, робить підприємство більш підготовленим до змін, наочніше демонструє взаємозв'язок обов'язків усіх посадових осіб.

Маркетинг передбачає використання найвигідніших ринкових можливостей. Він залежить від виробництва і забезпечує випуск виробниками лише тих товарів, які можуть бути реалізовані. Звідси впливає важливість маркетингу як процесу, що пов'язує виробника зі споживачем через торгівлю і забезпечує зворотні зв'язки між ними.

Сутність маркетингу як управлінської діяльності полягає в тому, що ця діяльність спрямована на орієнтацію виробництва, створення видів продукції, яка відображає вимоги ринку. Під нею розуміють, насамперед, вивчення поточного і перспективного попиту на продукцію на певному ринку і вимог споживачів до таких характеристик товару, як якість, новизна, техніко-економічні й естетичні показники, ціна. Виходячи з комплексного врахування ринкового попиту, складається програма маркетингу товару; встановлюється верхня межа ціни і рентабельності його виробництва. Далі на основі програми маркетингу розробляється інвестиційна політика підприємства, проводиться розрахунок повних витрат виробництва і визначається кінцевий результат господарської діяльності підприємства (валовий прибуток і чистий прибуток).

Маркетингова діяльність повинна забезпечити: інформацію про зовнішні умови функціонування підприємства, тобто надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки і

вподобання покупців; створення товарів, які найбільш повно задовольняють вимоги ринку; необхідний вплив на споживача, попит, ринок для забезпечення максимально можливого контролю над сферою реалізації.

Призначення маркетингу як функції управління полягає в забезпеченні діяльності підприємства, виходячи з вивчення та урахування ринкового попиту, потреб і вимог споживачів до продукції, і в одержанні максимального прибутку. Головним напрямком маркетингової діяльності в системі управління процесом виробництва є вивчення попиту, потреб і їхнє врахування для правильної орієнтації виробництва [2, с.14]. Під вивченням попиту розуміють як виявлення попиту на конкретні товари і послуги, так і його формування, прогнозування змін його напрямків в умовах швидкої змінюваності продукції і скорочення термінів повного відновлення виробництва, зростання ролі наукомісткої продукції.

Сучасна система управління виробництвом ґрунтується на ринковій концепції. Це, насамперед, врахування ринкового попиту, вимог споживача до кількісних і якісних характеристик продукції. Раціональне господарювання можливе лише в тому випадку, якщо передумовою орієнтації виробництва і збуту продукції будуть вимоги ринку. Маркетинг можна розглядати як інструмент регулювання виробництва і збуту, а отже, і ринкових відносин. При цьому споживач диктує свої умови на ринку, вимоги до властивостей продукції, а виробник до них активно пристосовується. Створюється замкнутий і постійно діючий процес безперервного впливу споживача на виробництво. Вплив попиту на ринок - процес зі зворотними зв'язками. У цьому проявляється характерна риса маркетингу.

Головною метою маркетингу є задоволення нестатків клієнтів, що веде до збільшення доходів підприємства. Мудро надходить той, хто займається прогнозуванням запитів клієнта і уживає відповідних заходів для забезпечення їхнього своєчасного задоволення.

Під маркетингом розуміють таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції, що відповідають визначеним техніко-економічним характеристикам, у заздалегідь встановлених обсягах [3, с.29]. Реалізація визначеної асортиментної структури має забезпечити підприємству одержання максимальних прибутків або стабільне становище на ринку. Філософія маркетингу полягає у випуску виробником такої продукції, якій заздалегідь забезпечений збут, досягненні підприємством визначеного рівня рентабельності та одержанні маси прибутку. Суть маркетингової діяльності відображає об'єктивні умови розвитку ринку.

Якщо говорити про службу маркетингу на підприємстві, то вона повинна визначити кращий спосіб досягнення стратегічних цілей для кожного підрозділу компанії. Метою менеджерів з маркетингу не завжди є забезпечення росту продажів. Їхньою метою може бути підтримка існуючого обсягу продажів при одночасному скороченні витрат на рекламу і просування товарів на ринку чи навіть зниження попиту. Іншими словами, служба маркетингу повинна

підтримувати попит на рівні, визначеному в стратегічних планах вищого керівництва. Служба маркетингу допомагає компанії оцінити потенціал кожної господарської одиниці компанії, встановити цілі для кожної з них і потім успішно досягти цих цілей.

Маркетингова діяльність є як об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої і збутової діяльності підприємства на врахування ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Вона спрямована на визначення конкретних цілей і шляхів їх досягнення. У сучасному світі виробник повинен випускати продукцію, що знайде збут і принесе прибуток. Для цього необхідно вивчати суспільні та індивідуальні потреби, запити ринку як умову і передумову виробництва. Концепція "виробництво починається зі споживання, а не з обміну" знайшла своє втілення в маркетингу.

Маркетинг як теорія, спосіб мислення, філософія підприємницької діяльності потребує уважного наукового вивчення і реалістичного підходу в практиці управління.

Маркетинг відіграє ключову роль у декількох областях стратегічного планування компанії. По-перше, забезпечує керівні методологічні принципи – маркетингову концепцію, що припускає орієнтацію стратегії компанії на потреби найважливіших груп споживачів. По-друге, маркетинг надає вихідні дані для розроблення стратегічного плану, допомагаючи виявити привабливі можливості ринку і дозволяючи оцінити потенціал фірми. По-третє, у рамках кожного окремого підрозділу компанії маркетинг допомагає розробляти стратегію виконання задач.

Отже, маркетинг має спрямовувати роботу всіх видів управлінської діяльності на підприємстві на підставі досліджень ринку з метою досягнення необхідного рівня ефективності роботи підприємства за допомогою задоволення потреб споживачів та отримання бажаного результату для підприємства.

Література

1. Шкардун В., Ахтямов Т. Оценка готовности предприятия к реализации маркетинговой стратегии // Маркетинг. – 2001. – № 3 (58).
2. Котлер Ф. и др. Основы маркетингу. – М.: Вильямс, 2001.
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг. – К.: Вид-во КНЕУ, 2002.

Пучкова С.І., к.е.н., доцент,
Тараканова К.І., магістрант,

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Трансформація світової економіки, що відбувається у процесі післякризового відновлення, зміна напрямів та інтенсивності міжнародних фінансових потоків, модифікація розподілу світових ринків між традиційними та новими центрами економічного зростання обумовлюють суттєві зміни

конкурентних викликів, з якими стикається економіка України і на зовнішніх, і на внутрішньому ринках. Зважаючи на це, українська економіка швидко втрачає традиційні конкурентні переваги [1, с. 61].

Суттєвим ризиком в економіці України є погіршення конкурентних переваг вітчизняних виробників. Тому особливу актуальність набуває вивчення можливостей ефективного управління підприємством в умовах кризи. Постає актуальною проблема пошуку й впровадження в практику ефективних форм і методів антикризового управління підприємством.

Антикризове управління є частиною системи управління підприємством і являє собою систему управлінських заходів з діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ та їх причин на всіх рівнях економіки. Воно повинне охоплювати всі стадії розвитку кризового процесу. Головне в антикризовому управлінні – прискорена та діюча реакція, в основі якої лежить процес постійних та послідовних інновацій у всіх ланках та областях дій підприємства [2].

Під антикризовим управлінням слід розуміти таке управління підприємством, яке здібне передбачати та пом'якшувати кризові ситуації в її господарській діяльності, а також здержувати функціонування підприємства в режимі виживання в період кризи і виводити підприємство із кризового стану із мінімальними втратами [3, с. 56].

Кризовий стан багатьох вітчизняних підприємств під впливом глобальної фінансової кризи очевидний. Головні причини цього [1, с. 18-19]:

1) низький рівень упровадження енергоефективних технологій та обладнання (не більше 3% загальної кількості промислових підприємств);

2) суттєве технологічне відставання української промисловості від рівня розвинених країн;

3) високий рівень зношеності основних фондів в економіці (74,9 %);

4) низька ефективність функціонування внутрішнього ринку (за 2011-2012 рр. Україна посідає 37 місце серед 142 країн світу);

5) частка продукції вітчизняного промислового виробництва у післякризовий період постійно скорочується (за 2011 р. він знизився до 51,0%);

6) відсутнє використання дієвих регуляторів і стимулів для прискорення інвестиційної активності та спрямування її до реального сектору економіки;

7) несприятливий інвестиційний клімат (за оцінками Європейської Бізнес Асоціації, у IV кварталі 2011 р. за 5-ти бальною шкалою знизився до 2,19 бала);

8) низький рівень інноваційної активності промислових підприємств (13,8% загальної кількості промислових підприємств).

Забезпечення стабільності соціального й економічного поступу в післякризовий період вимагає реалізації стратегії соціально-економічних реформ, спрямованих на зміну економічних механізмів розвитку, системну модернізацію економіки країни, радикальне підвищення технологічного рівня вітчизняного виробництва, оволодіння сучасними чинниками забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином головним завданням антикризового управління має бути забезпечення стійкого становища підприємства на ринку за допомогою

використання всіх можливостей сучасного менеджменту, розробки й практичної реалізації на кожному підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер.

На рівні менеджменту організації антикризове управління повинно включати [4] :

- розробку стратегій, що дозволяють досягати конкурентних переваг на ринку з урахуванням ризиків (такі стратегії в першу чергу повинні орієнтуватися на клієнта);
- формування антикризової команди менеджерів і реалізація програми по виходу з кризи;
- проведення заходів, направлених на залучення фінансових ресурсів в організацію і реструктуризація кредиторської заборгованості;
- своєчасне рішення конфліктів і вибір оптимальної кадрової політики;
- створення системи прогнозування та попередження кризових явищ.

Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду показує, що можна виділити три стратегії, що характеризують поведінку підприємства в умовах кризи.

Перша стратегія управління— активна— характерна для підприємств, які здійснюють традиційну політику зі стабілізації свого фінансового становища. При реактивній стратегії управлінські рішення запізнюються щодо моменту раціонального початку дій на певному проміжку часу: вона характерна для великих фірм, що мають багаторічний досвід успішної роботи. Планова стратегія управління властива підприємствам, які застосовують неекстраполятивні методи прогнозування розвитку технології, структурне економічне прогнозування, спрямовані безпосередньо на виявлення можливих змін, що виникають у зв'язку з дискретними відхиленнями стратегічного характеру. З усіх розглянутих стратегій управління найефективнішою є планова стратегія попри те, що далеко не всі підприємства можуть її застосувати через витратність [5, с. 105-106].

Зважаючи на означені кризові виклики, основними завданнями структурної трансформації післякризової економіки України є такі:

- розробка програм фінансування науково-технічних робіт, спрямованих на впровадження у промисловості матеріало-, енерго- та ресурсоощадних технологій та устаткування;
- створення умов для спрощення доступу виробників на вітчизняний ринок, зокрема у спосіб розбудови сучасної ринкової інфраструктури;
- посилення контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, захист прав та інтересів підприємців і споживачів на соціально важливих ринках;
- сприяння нарощуванню власних інвестиційних ресурсів підприємств, що виготовляють інноваційну продукцію, у спосіб застосування для них пільгових режимів оподаткування;
- активізація державної підтримки реалізації інвестиційно-інноваційних програм і проектів у реальному секторі економіки;

- забезпечення захисту та реалізації прав власності, дотримання правил конкуренції, скасування недієвих і витратних дозвільних процедур і процедур нагляду й контролю.

Література

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до ВР України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с.
2. Єршова Н.Ю. Антикризове управління підприємством: проблематика та завдання на сучасному етапі // Інтернет ресурс [Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28275.doc.htm]
3. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 568 с.
4. Котенко О.О. Напрямки впровадження елементів антикризового управління в комерційних банках України // Інтернет ресурс [Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6795/1/Tezi_Kotenko_1.pdf]
5. Макаренко І. О. Алгоритм антикризового управління підприємством / І. О. Макаренко // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – № 3. – С. 104 - 109.

Пурский О.И., доктор физико-математических наук, профессор

Бродская А.А., аспирант

Киевский национальный торгово-экономический университет

МЕТОДОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современная экономическая ситуация, ее реалии и тенденции указывают на то, что для эффективного функционирования торговое предприятие должно обладать способностью успешной модификации внутренней среды к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. Торговую организацию необходимо рассматривать как специфический объект, который находится в режиме постоянных трансформаций. Современные торговые предприятия в своих устремлениях быть успешными и жизнеспособными постоянно занимаются поиском путей усовершенствования своей деятельности - одним из наиболее успешных путей развития предприятий в настоящее время является организационное проектирование. Результативно функционирующая структура управления представляет собой мощный механизм роста общей эффективности торговой организации. Поэтому постоянное совершенствование системы организационного управления является одним из важнейших факторов, который обеспечивает продвижение торгового предприятия к успеху. В то же время, необходимо отметить, что внедрение проектов организационных изменений в системе торговых предприятий должно происходить, во избежание негативных последствий, в соответствии с некоторой характерной для конкретной предметной области последовательностью или другими словами, методологией управления организационным проектированием в сфере торговли. Общее представление о современном состоянии управления организационными проектами можно получить, ознакомившись с работами [1-

5]. При этом все большее применение в управлении проектами получают результаты теории управления, менеджмента, математической экономики, психологии, социологии. Существенную роль в организационном управлении играет методология управления организационными проектами – совокупность закономерностей, правил и процедур, которые регламентируют реализацию проекта и взаимодействие его участников. Целью представленной работы является разработка методологии управления организационным проектированием в системе торговых предприятий.

Всякий раз, когда начинается реализация организационного проекта, практически любая торговая организация оказывается перед необходимостью решения следующих потенциальных проблем: временные задержки, чрезмерные бюджеты, бюрократические препятствия, и незапланированные потребности в ресурсах. Широкий спектр трудностей, которые могут возникать во время планирования и выполнения проекта способствуют возникновению двух основных факторов стоящих на пути динамических изменений и практического внедрения оргпроектирования в систему деятельности торговых предприятий – это неуверенность в правильности и неэффективность принимаемых решений. Чтобы минимизировать возможные негативные последствия, в методологии управления организационным проектом мы используем поэтапный подход, это дает нам возможность внедрения четкой регламентации, с точки зрения, выполнения проекта вовремя; выполнения всего графика работ в рамках утвержденного бюджета проекта; а также же гарантировать качество проекта, что будет убедительным аргументом возврата вложенных инвестиций в проект. В соответствии с данной методологией организационный проект каждого торгового предприятия реализуется согласно следующей последовательности его фаз: инициирование; планирование; выполнение; контроль и завершение.

Соответствующая организационная структура, способствующая решению негативных факторов, является предпосылкой успешного выполнения любого проекта. Все проекты необходимо выполнять согласно определенным ограничениям: ресурсы, время, и стоимость. Эти параметры взаимосвязаны и являются динамическими по своей природе. Когда изменяется один, это непосредственно затрагивает другие. Например, превышение временных ограничений может означать увеличенную стоимость и уменьшение ресурсных возможностей. В процессе реализации организационного проекта торгового предприятия команда управления оргпроектом должна учитывать эти три ограничения, а также другие, вышеупомянутые, негативные проблемы, препятствующие успешному проектному планированию и выполнению проекта. При разработке данной методологии организационного проектирования мы использовали стандартизированный подход, который базируется на лучших мировых методах управления проектами (методика IWRM - Unique Reliable Method) [1,2]. Каждый организационный проект разрабатывается согласно жизненному циклу управления проектом, этапы которого в общих чертах описываются ниже:

Инициирование: во время этой первой стадии определяется сам проект, как проектом будут управлять, определено окончание проекта и расписание того, когда заканчиваются этапы проекта. Утверждается график работ, определяются необходимые ресурсы и стоимость, а также выбирается Менеджер проекта.

Планирование: проектное планирование включает задачи, которые необходимо решить сейчас и в будущем для выполнения проекта. Этот список содержит действия, необходимые для выполнения требований, представленных на стадии инициирования, и которые сформулированы на основании лучшего рекомендуемого решения. На этой стадии необходимые ресурсы идентифицированы, подтверждено их наличие, и выполнена привязка к задачам с оценками трудового усилия их решения. Дополнительно на этой стадии, критические технические ресурсы идентифицируются, оцениваются, и включаются в список с целью их приобретения и установки. Также на стадии планирования создается план сопровождения выполнения организационного проекта.

Выполнение: выполнение начинается с моментом начала проекта, в котором все участники команды информированы: о целях проекта; методологии, которая будет использоваться; процедурах, которые будут сопровождать проект; этапах проекта, а также о роли каждого участника и его обязанностях.

Контроль: на этой стадии с целью определения отклонений от утвержденного плана производится сравнение проектного плана с измеренными результатами процедур его реализации.

Завершение: проведение действий по закрытию проекта, окончание проектных сообщений и архивирование данных по проекту.

Также, в рамках методологии управления организационным проектом торгового предприятия, можно выделить группу действий, которые нельзя отнести к какой-то фазе реализации проекта – это оценки/выводы конца каждой фазы, как правило, выполняются совместно с руководством торгового предприятия с целью рассмотрения всех действий в рамках конкретной фазы и определения продвинулся ли проект и можно переходить к выполнению следующей фазы или изменения недостаточны и необходима дальнейшая работа в рамках текущей фазы.

Литература

1. Hossenlopp R. Organizational project management: Linking strategy and projects/ R. Hossenlopp. – Management Projects Inc., 2010. – 194 p.
2. Roberts P. Effective project management/ P. Roberts. – London – Philadelphia – New Delhi: Kogan Page Ltd., 2012. – 294 p.
3. Балашов В.Г. Механизмы управления организационными проектами/ В.Г. Балашов, А.Ю. Заложнев, Д.А. Новиков. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 84 с.
4. Бурков В.Н. Как управлять проектами/ В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. – М.: Синтер, 1997.– 188 с.
5. Dinsmore P.C. Winning in business with enterprise project management/ P.C. Dinsmore. – N.Y.: American management association, 1999. – 271 p.

Ротанов Г. М.

к. е. н., доцент, декан факультету управління

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, м. Сімферополь

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Однією з необхідних умов конкурентоспроможності промислового підприємства є його економічна стійкість. Проведений аналіз дозволяє уточнити поняття економічної стійкості як комплексної характеристики здатності промислового підприємства до підтримки його функціонування в умовах конкуренції в довгостроковій перспективі, що становить основу забезпечення стійких конкурентних переваг.

Уточнення поняття стійкої конкурентної переваги допомагає розглянути конкурентоспроможність як узагальнюючу порівняльну характеристику промислового підприємства, що виникає в результаті використання стійких конкурентних переваг і забезпечується на основі економічної стійкості.

Забезпечення конкурентоспроможності на основі його економічної стійкості є надзвичайно важливим та складним завданням, оскільки і економічна стійкість, і конкурентоспроможність є узагальнюючими характеристиками промислового підприємства, для опису яких використовуються значна кількість чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Найбільшого поширення та практичної значущості в дослідженні економічних процесів набув ресурсний підхід, який базується на твердженні, що ринковий стан промислового підприємства ґрунтується на унікальному поєднанні матеріальних і нематеріальних ресурсів й управління ними.

Тому джерелом конкурентних переваг виступає унікальна комбінація специфічних видів ресурсів промислового підприємства. Основне достоїнство цього підходу – всеосяжний, комплексний характер, оскільки в його межах досліджуються найважливіші чинники, що впливають на економічну стійкість промислового підприємства, вивчаються основні процеси, які впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу та використання ресурсів, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень економічної стійкості, і розробляються заходи для забезпечення максимально високого її рівня.

Стійкість конкурентної переваги згідно з ресурсним підходом буде залежати від швидкості, з якою знецінюються або старіють ті ресурси, на яких вони базуються. Сукупність ресурсів і способів їх організації є основою формування стійких конкурентних переваг промислового підприємства.

Характеристика ресурсної бази промислових підприємств багато в чому визначає відмінності між ними. Промислове підприємство має у своєму розпорядженні певний набір матеріальних і нематеріальних ресурсів. При дослідженні питання забезпечення економічної стійкості в межах ресурсного

підходу були визначені ресурси промислового підприємства, які є основою його стійких конкурентних переваг.

Серед таких ресурсів можна виділити: рутинні процедури (прийняті порядки роботи); функціональні відмітні спроможності промислового підприємства; організаційна культура; невидимі активи, які неможливо імітувати або копіювати; здатність до організаційного навчання. Але відмінності у складі ресурсів промислового підприємства є одним з головних дискусійних моментів ресурсного підходу.

Для створення стійкої конкурентної переваги ресурси підприємства повинні відповідати таким вимогам, як якість і стійкість до зовнішніх загроз. Якість ресурсу визначається як здатність окремого ресурсу промислового підприємства або їх сукупності відповідати умовам внутрішнього середовища підприємства з метою найбільш ефективного його використання.

Стійкість до зовнішніх загроз розглядається як здатність окремого ресурсу підприємства або їх сукупності запобігати погрозам, які виникають у зовнішньому середовищі. Вплив сукупності чинників зовнішнього середовища відображається показником зовнішньої загрози ресурсу.

Використання ресурсного підходу для забезпечення економічної стійкості промислового підприємства потребує вдосконалення класифікації чинників економічної стійкості, що пов'язане з можливостями класифікації визначеного деяким чином простору чинників. Відповідно до загальноприйнятого понятійного апарату, використовуваного у класифікаціях різних складних систем, доцільно застосовувати такі терміни: тип чинника, клас чинника, рівень чинника і вид чинника.

Література

1. Злидень І.М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом / І.М. Злидень // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна: Зб. наук. праць. – Економічна серія. - 2005. – С. 63-67.
2. Харитоновна О.С. Ресурсы как фактор конкурентного преимущества предприятия / О.С. Харитоновна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2006. – № 4(98). -Ч. 2. – С. 168-172.
3. Швец Ю.Ю. Развитие теоретических аспектов менеджмента качества / Ю.Ю. Швец // Культура народов мира : научный журнал. – 2007. – № 99. – С. 121-127.

Рябушенко Ю.О.

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Внутрішнє середовище — це та частина загального середовища, яка перебуває в межах організації. Внутрішнє середовище інтерпретується як універсальне, незалежне від організаційно-правової форми організації, й

об'єднує всі функціональні сфери її діяльності: маркетинг, виробництво, фінанси, кадри, дослідження й розвиток. Кожну з цих сфер можна охарактеризувати за допомогою основних чинників, які можуть бути джерелом і переваг, і недоліків організації. Наведемо перелік компонент і деяких чинників внутрішнього середовища.

Внутрішнє середовище організації формується керівниками відповідно до їх уявлень про те, які саме елементи забезпечать її ефективне функціонування і розвиток. Цим зумовлене існування різних підходів до структурування внутрішнього середовища організації. Найчастіше в ньому виділяють п'ять складових: цілі, структура, технологія, завдання і персонал, який виконує ці завдання з допомогою відповідної технології. Деякі представники сучасної російської школи управління вважають, що внутрішнє середовище — це структура організації, її ресурси та культура; інші до внутрішнього середовища відносять структуру, рівень розподілу праці та організаційні комунікації, а також кадровий склад організації, трудові й технологічні процеси, що використовують для перетворення ресурсів на необхідний суспільству продукт.

Найбільш складним у теорії та практиці менеджменту є визначення сутності та механізмів конкурентоспроможності. Це можливо на основі визначення характеру конкурентної переваги або ключових факторів успіху.

Конкуренція (від лат. *conspicentia* — змагання, суперництво) у ринковій економіці — це суперництво, боротьба між виробниками товарів та послуг за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукту.

Таке визначення конкуренції панувало у класичній та неокласичній теорії. Ці теорії розглядали конкуренцію як незалежну поведінку економічних агентів, які прагнули встановити контроль на ринку. Спочатку тлумачення конкуренції як поведінки було пов'язано з суперництвом серед продавців та покупців за вигідні умови купівлі чи продажу товарів, що відбувалося без зговору. Тобто велика кількість економічних суб'єктів не давала змоги вступати їм у зговор. Ці умови збігалися з ринком досконалої, тобто необмеженої, конкуренції. Але вже неокласики почали розглядати конкуренцію як раціональну поведінку, що виникає в умовах суперництва та боротьби економічних агентів за обмежені блага (ресурси, товари чи гроші). Обмеженість ресурсів спричиняє раціональну поведінку виробників, які мають вибирати між конкуруючими цілями їх використання. У той же час споживачі мають вибір між конкуруючими напрямками використання грошей, що змушує продавців вступати у конкурентну боротьбу за гроші споживачів. Визначення конкуренції як поведінки в ХХ ст. доповнюється структурною концепцією, основний зміст якої пов'язаний не з боротьбою, а з аналізом структури ринку, тобто тих умов, які на ньому панують. У цьому разі конкуренція безпосередньо вже не визначається як боротьба. Найважливішого значення набуває визначення моделі чи будови ринку, у межах якого відбувається особлива конкурентна поведінка економічних агентів. Законом України «Про захист економічної конкуренції» (2001) остання визначається як змагання між суб'єктами господарювання, з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти

господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обігу товарів на ринку.

Існування двох концепцій конкуренції дає можливість розглядати її з кількох аспектів. Перш за все з точки зору особливих умов функціонування ринку, тобто так званої структури ринку. Залежно від таких рис, як кількість фірм, що діють на ринку, їх вплив на ціни, характер продукту, що виробляється, доступ до ринкової інформації, особливості вступу та виходу з ринку, своєрідність принципів підприємництва, розрізняють конкуренцію досконалу та недосконалу.

По-друге, залежно від сфери суперництва конкуренція буває внутрішньогалузева та міжгалузева.

По-третє, конкуренцію слід розглядати залежно від характеру товару, особливостей його використання. Існує предметна конкуренція, яка є суперництвом на ринку конкретних видів продукції та послуг різних фірм-виробників. Видова конкуренція — це боротьба однорідних видів продукту подібного споживання, але з різними характеристиками. Функціональна конкуренція має місце, коли різні товари задовольняють однакову потребу чи мають однакове призначення. Можна виокремити наступні основні види конкурентних стратегій:

Таблиця 1

Види конкурентних стратегій

№	Види конкурентних стратегій	Характеристика конкурентних стратегій
1	Стратегія лідерства за витратами	Передбачає зниження повних витрат виробництва товару або послуги, що приваблює більшу кількість споживачів.
2	Стратегія широкої диференціації	Спрямована на надання товарам компанії специфічних рис, що відрізняють їх від товарів підприємств-конкурентів, що, в свою чергу, сприяє збільшенню кількості покупців.
3	Стратегія оптимальних витрат	Дає можливість покупцям отримати за свої кошти більшу цінність за рахунок поєднання низьких витрат та широкої диференціації продукції. Задача полягає в тому, щоб забезпечити оптимальні витрати та ціни відносно виробників продукції з аналогічними рисами та якістю.
4	Стратегія ринкової ніші (або сфокусована стратегія)	Заснована на низьких витратах - орієнтується на вузький сегмент покупців, де фірма випереджає своїх конкурентів за рахунок нижчих витрат виробництва; заснована на диференціації продукції - ставить за мету забезпечення представників обраного сегмента товарами та послугами, що найбільше відповідають їх потребам та смаку.
5	Стратегія упередження	Найбільш часто використовується фірмами у галузях, що знаходяться на початкових стадіях свого життєвого циклу, та пов'язані з формуванням стратегічного активу випередження, який не завжди нейтралізується конкурентами.

Конкурентна стратегія – це комплекс дій, які спрямовані на забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, отримання і підтримку довгострокових конкурентних переваг в діяльності підприємства.

Салип Ю.О.

викладач

Криворізький факультет Запорізький національний університет

АЛГОРИТМ РОЗРАХУНКУ КОЕФІЦІЄНТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У загальному вигляді алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності промислового підприємства передбачає три послідовні етапи:

1. Розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності підприємства і переклад показників 1.1 – 3.4 (табл. 1) у відносні величини (бали). Для перекладу показників 1.1 – 3.4 у відносні величини проводиться їх порівняння з базовими показниками. Як базові показники (бази для порівняння) можуть виступати: середньогалузеві показники; показники будь-якого конкуруючого підприємства або підприємства-лідера на ринку; показники оцінюваного підприємства за минулі відрізки часу. В цілях перекладу показників у відносні величини використовується 15-ти бальна шкала. При цьому, у 5-ть балів оцінюється показник, що має значення гірше, ніж базовий; у 10-ть балів – на рівні базового; у 15-ть – краще, ніж базовий.

2. Розрахунок критеріїв конкурентоспроможності підприємства по формулах: Розрахунок критеріїв і коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства проводиться за формулою середньозваженої арифметичної.

Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства ($K_{кп}$) розраховується за формулою:

$$K_{кп} = 0,15E_E + 0,29\Phi_H + 0,23E_3 + 0,33K_T, \quad (1)$$

де E_E – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

Φ_H – значення критерію фінансового стан підприємства;

E_3 – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

K_T – значення критерію конкурентоспроможності товару;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Критерії ефективності виробничої діяльності (E_B) розраховується за формулою:

$$E_B = 0,31B + 0,19\Phi + 0,40P_{п} + 0,10П, \quad (2)$$

де B – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції;

Φ – відносний показник фондовіддачі;

$P_{п}$ – відносний показник рентабельності продукції;

$П$ – відносний показник продуктивності праці;

0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коефіцієнти вагомості показників.

Критерій фінансового стану діяльності підприємства (Φ_{II}) розраховується за формулою

$$\Phi_{II} = 0,29K_A + 0,20K_{II} + 0,36K_{II} + 0,15K_{OB}, \quad (3)$$

де K_A – відносний показник автономії підприємства;

K_{II} – відносний показник платоспроможності підприємства;

K_{II} – відносний показник ліквідності підприємства;

K_{OB} – відносний показник оборотності оборотних коштів;

0,29; 0,20; 0,36; 0,15 – коефіцієнти ваговитості показників.

$$E_3 = 0,37P_{II} + 0,29K_{зат} + 0,21K_{звн} + 0,14K_p, \quad (4)$$

де E_3 – критерій ефективності організації збуту і просування товару;

P_{II} – відносний показник рентабельності продажів;

$K_{зат}$ – відносний показник затовареності готовою продукцією;

$K_{звн}$ – відносний показник завантаження виробничих потужностей;

K_p – відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту;

0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – коефіцієнти ваговитості показників.

Критерій конкурентоспроможності товару ($K_{КТ}$) розраховується як співвідношення якості товару до його ціни споживання.

3. Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства [1].

Таблиця 1

Значення базових показників складових коефіцієнту конкурентоспроможності промислового підприємства

Показник	Критерій відбору	Значення показника
1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн.	Вкладена одиниця витрат приносить 1 грн. чистого доходу. Прагне до зменшення відносно базового значення.	1
1.2. Фондовіддача, тис. грн.	Найбільше значення за всі періоди дослідження всіх досліджуваних підприємств.	16,15
1.3. Рентабельність товару, %.		0,22
1.4. Продуктивність праці, тис. грн./чол.		543,19
2.1. Коефіцієнт автономії	Прийняте нормативне значення [2]	0,50
2.2. Коефіцієнт платоспроможності		2,00
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності		0,25
2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Найбільше значення за всі періоди дослідження всіх досліджуваних підприємств	11,10
3.1. Рентабельність продажу, %.		45,82
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією		0,03
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей		24,26
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту		2,54

При розрахунку коефіцієнтів конкурентоспроможності досліджуваних підприємства пропонується не враховувати четверту групу показників

«Конкурентоспроможність товару», припустивши, що співвідношення якості товару підприємств до його ціни споживання є рівнозначними. А тому не впливають на результати розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності.

Для показника «Витрати на 1 грн. доходу» ми пропонуємо за базовий показник використовувати 1, тобто вкладена одиниця витрат приносить 1 грн. чистого доходу. Відповідно якщо зазначений показник більший за базовий, то показнику надається 5 балів, якщо дорівнює – 10 балів, якщо менший за базовий – 15 балів.

Всі інші показники повинні прагнути до перевищення їх базового значення. В якості базових показників використаємо наступні значення (табл.1)

За даним табл. 1 базове значення показника фондівдачі складає 16,15 грн., що відповідає його значенню за результатами діяльності ДП «Агролайт» протягом 2007 року. Найбільше значення рентабельності спостерігається у 2010 році за результатами діяльності ДП «Агролайт» - 0,22 (або 22 %). В результаті дослідження нами визначено, що найвище значення продуктивності праці має АК «Комбінат «Придніпровський» у 2011 році – 543,19 тис.грн./чол. Для коефіцієнтів автономії, платоспроможності та абсолютної ліквідності в якості базових ми пропонуємо використовувати їх нормативні значення, відповідно: 0,5, 2 та 0,25 [2]. Найбільше значення рентабельності продажу (45,82 %) за весь період дослідження і серед усіх досліджуваних підприємств має ДП «Агролайт» за результатами діяльності 2007 року. Результати проведених конвертацій показників конкурентоспроможності у бальну систему наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Бальна оцінка показників конкурентоспроможності підприємств молочної галузі Дніпропетровської обл., 2006–2011 рр.

	ТОВ «Молочний дім»					АК «Комбінат «Придніпровський»					ПрАТ «Криворізький мискомзавод № 1»					ДП «Агролайт»					ТОВ «Молагробізнес»			
	2007	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	
1.1	15	15	15	5	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
1.2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	5	
1.3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	15	5	5	10	5	5	5	5	5	
1.4	5	5	5	5	5	5	5	5	10	5	5	5	5	5	15	5	5	5	5	5	5	5	5	
2.1	5	5	5	5	5	5	5	15	15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
2.2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	15	15	5	15	15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
2.3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	15	15	5	15	15	5	5	5	5	5	5	5	15	5	10
2.4	5	5	5	5	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
3.1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	5	
3.2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10	5
3.3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
3.4	5	5	5	5	5	5	10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	

Дані табл. 2 дозволять нам розрахувати критерії конкурентоспроможності досліджуваних підприємств за формулами (1 – 4).

Література

1. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во ТГТУ , 2007.
2. Череп А. В. Економічний аналіз : навч. посіб./А. В. Череп. – К. : Кондор, 2005.-160 с.

Савельева И.Ю.

к.ф.н., доцент,

Мурманский государственный технический университет, г. Мурманск (РФ)

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Управление корпоративной маркой как направление теории и практики появилось в США более полувека назад. Сегодня его часто называют «управлением корпоративной идентичностью». К настоящему времени в этой сфере уже сложился понятийный аппарат.

Видение - представление об окружающей действительности - настоящей или будущей. Корпоративная миссия - общественно-значимый статус, социально значимая роль организации. Миссию можно рассматривать как стратегический инструмент, идентифицирующий целевой рынок и широко определяющий бизнес, или основную деятельность предприятия. Корпоративная индивидуальность - ценности, суждения и нормы поведения, разделяемые в компании и определяющие сущность индивидуальной корпоративной культуры. Корпоративный имидж - восприятие организации группами общественности. Корпоративный имидж может быть позитивным, негативным, нечетким. Достижение благоприятного корпоративного имиджа и лояльности потребителей - основная цель управления корпоративной идентичностью [1, с.155]. Корпоративная идентичность - это то, что организация сообщает о себе, о своей индивидуальности, это система коммуникативных средств, названий, символов, знаков, логотипов, цветов, мифов, ритуалов, проецирующих, или отражающих индивидуальность компании. Корпоративная идентичность должна отражать миссию, структуру, бизнес и притязания корпорации. Корпоративная идентичность это чувство принадлежности к компании. Корпоративная идентичность подразумевает наличие ценностного значения работы в данной организации, эмоциональной привязанности к значимой для индивида общности. Удовлетворение мотивов и потребности в принадлежности — ведущий фактор успешного развития организации. Однако результаты исследований показывают, что у работников многих фирм все равно остается весьма негативное впечатление от исполняемой ими «миссии». Чувство общности обычно отсутствует, поэтому термины «преданность компании», «лояльность фирме» и «корпоративная солидарность» имеют для большинства людей абстрактное звучание. Психологический климат в таких компаниях остается изменчивым и эмоционально неудовлетворительным. Еще одна проблема заключается в том, что культивирование корпоративной идентичности хорошо «работает» преимущественно на низших иерархических уровнях организации. По мере продвижения вверх по пирамиде власти менеджеры все меньше склонны быть частью общности. Для действительных или потенциальных менеджеров высшего звена принадлежность к организации чаще всего выступает не как самоцель, а как средство достижения своих целей: финансовых, социальных,

психологических и т. д. Цели организации для них являются ориентиром до тех пор, пока организация не становится препятствием для их личных целей. Тем не менее, в условиях современной глобальной экономики корпоративная идентичность и базирующаяся на ней корпоративная культура являются основными факторами, объединяющими децентрализованные и диверсифицированные транснациональные корпорации в одно целое (2, с.98-100). На практике наличие у сотрудника чувства корпоративной идентичности означает, что он полностью принимает корпоративные ценности, ассоциирует себя с организацией, рассматривает свою жизнь во взаимосвязи с жизнью компании. Цели организации становятся лично значимыми для индивида, занимая прочное место в мотивационной структуре его поведения. Чувство корпоративной идентичности формируется в процессе адаптации человека в новом трудовом коллективе. Это происходит за счет приобретения знаний о компании.

Необходимую информацию можно получить: в процессе производственной деятельности; в результате информационного обмена [3, с.130]. Информационная составляющая включает в себя использование всех корпоративных средств массовой информации с целью информирования о различных сторонах жизни компании, включая как производственные, так и непроизводственные вопросы. Организационная составляющая это внедрение единых правил и порядков, обеспечивающих всю деятельность компании, единых, узнаваемых процедур; создание единого коммуникационного пространства; использование повсеместно единой символики.

Знание, погруженное в смысловой контекст, позволяет оценить его, сформировать к нему отношение, порождающее те или иные эмоции, которые и лежат в основе механизмов принятия или непринятия компании.

Формирование корпоративной идентичности осуществляется по двум направлениям:

1. Трансляция новых ценностей — отношение к прибыли, собственности, дисциплине взаимодействия с клиентами, единой компании, стратегии компании, новым технологиям, производительности труда и т. д.

2. Присоединение к существующим ценностям — отношение к собственному предприятию, освоению территории, достижениям прошлых лет, династичности, другим значимым традициям. Эти направления взаимосвязаны и не могут быть реализованы по отдельности [4, с.66].

Для формирования корпоративной идентичности необходимо выделить основные ее критерии. Критерий системности подразумевает подход к корпоративной идентичности как определенной системе, включающей в себя взаимосвязанные составляющие, коррекция которых отразится на состоянии всей системы. Критерий целостности предполагает комплексный подход к формированию корпоративной идентичности, осознание ее целостности, формирующейся под влиянием социальных, экономических, институциональных, психологических факторов. Критерий научности подразумевает использование в процессе оценки, проектирования, формирования и коррекции корпоративной идентичности методов научного

анализа, применение современных научных знаний и технологий. Критерий историчности основывается на том положении, что корпоративная идентичность формируется во времени, в конкретной социальной среде под влиянием конкретных исторических условий. Критерий региональности обращает внимание на то, что формирование корпоративной идентичности должно осуществляться с учетом местных, региональных, территориальных, национальных условий, особенностей менталитета, восприятия и предпочтений. Критерий целесообразности предполагает, что формирование корпоративной идентичности происходит с учетом стратегических и тактических целей компании и соответствует корпоративной философии. Критерий эффективности ориентирован на достижение в процессе формирования корпоративной идентичности определенного, заранее предусмотренного результата [5, с.162-164].

Все это способствует формированию эффективной корпоративной идентичности. Тот или иной уровень её развития есть показатель целостности корпоративной культуры. По нему можно судить, насколько ценности организации адекватны индивидуальным ценностям ее работников, насколько сама компания значима для них. Следовательно, развитие высокого уровня корпоративной идентичности стратегически важная задача для любой организации.

Литература

1. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. - М.: Альпина Паблишер, 2003. - 280 с.
2. Рогожкина Л. Г. Корпоративная культура как способ продвижения товара на рынке. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 278 с.
3. Капитонов Э. А., Капитонов А. Э. Корпоративная культура и PR. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 144 с.
4. Кондратьева Т. П., Саламатов В. Ю. Имидж как точная наука. - СПб.: Амфора. ТИД Амфора, 2007. - 317 с.
5. Панасюк А. Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехники, психотехнологии. - М.: Омега-Л, 2007. - 266 с.

Савко О.Я.

аспірант кафедри економіки підприємства

*Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу,
м. Івано-Франківськ*

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, якому характерні динамічність та інтенсивність змін зовнішнього середовища, посилення конкурентної боротьби між учасниками ринку, наявність кризових явищ, результати яких відчувають усі без винятку суб'єкти господарської діяльності. За таких умов більшість підприємств не можуть реально оцінити свої

можливості, нарощувати потенціал та визначитись із напрямками подальшої діяльності без чітко розроблених стратегічних планів розвитку. Результати діяльності будь – якого підприємства відображаються у фінансових показниках, які є ключовими елементами успішності управління менеджменту компанії. Тому процеси формування та переміщення фінансових ресурсів завжди цікавлять керівництво і вони є особливо важливими та актуальними для розробки фінансової стратегії.

Фінансова стратегія відіграє важливе значення в управлінні підприємством, оскільки визначає шляхи майбутнього фінансування операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Вона формує напрямки та способи ефективного вкладення власних і запозичених фінансових ресурсів, які забезпечують підприємству фінансову стійкість, конкурентоспроможність та збільшення ринкової вартості. При формуванні стратегії підприємству необхідно враховувати особливості та умови функціонування, наявний внутрішній потенціал а також мінливість зовнішнього середовища.

Газотранспортні, газорозподільні та газозберігаючі підприємства, це підприємства газотранспортної системи, які входять в єдиний виробничий комплекс, що складається з магістральних газопроводів та газорозподільних мереж, підземних сховищ газу та інших пов'язаних з ними об'єктів та споруд, які призначені для транспортування, розподілу і зберігання природного газу [1].

Дослідження показують, що для підприємств газотранспортної системи в межах фінансової стратегії доцільно виділити основні складові (субстратегії).

1. Податкова стратегія, передбачає моніторинг змін нормативно - правової бази, аналіз теперішнього та майбутнього формування податкової звітності і сплати податків, розгляд методів податкового планування;

2. Стратегія формування фінансових ресурсів, яка формується за рахунок визначення обсягів власних фінансових джерел, безготівкові розрахунки з контрагентами, визначення об'ємів необхідних позикових коштів, акумулювання коштів на короткострокових депозитних рахунках та в капіталі інших підприємств, а також наявність дебіторської заборгованості. Як відзначають О.Г. Лищенко, І.С. Серeda [2, ст. 88] дебіторська заборгованість є невід'ємним елементом діяльності будь – якого підприємства, тому ефективне її управління дозволить покращити фінансовий стан компанії, за рахунок: формування кредитної політики щодо дебіторів, мінімізації ризиків виникнення прострочених боргів та рефінансування дебіторської заборгованості. Основна мета даного управління є максимізація прибутку підприємства.

В межах стратегії формування фінансових ресурсів доцільно, також виділити політику виплати дивідендів акціонерам. Однак, як зазначають Н.О. Горовець, М.Г. Горовець [3, ст.4] в сучасних умовах акціонерні товариства отриманий прибуток направляють на реінвестування у виробництво або прихований прибуток вилучається із обороту. Оскільки виплата дивідендів не є першочерговим завданням, а вітчизняні підприємства відчувають постійний брак фінансових ресурсів для подальшого розвитку.

3. Інвестиційна стратегія яка визначає обсяги необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення рівня інвестиційної діяльності а також формує напрямки інвестиційних програма. Так для газопостачальних, газорозподільних та газотранспортних підприємств такими напрямками є: реконструкція, модернізація та розвиток основних засобів і інших активів компанії [2].

4. Амортизаційна стратегія передбачає відрахування коштів на оновлення основних засобів, а також відбувається фінансування інвестиційних програм за рахунок амортизаційних відрахувань у повному обсязі.

5. Цінова стратегія включає в себе формування цін і тарифів на послуги з транспортування та постачання природного газу магістральними та розподільними газопроводами за погодження із Національною комісією регулювання енергетики, і встановлення розцінок на надання послуг з іншої діяльності (розробка проектної документації, газифікація квартир, пуски газу, будівництво газопроводів), а також розрахунки за спожитий природний газ усіма категоріями споживачів (промисловість, комунальні підприємства, бюджетні установи та населення) із врахування пільг і субсидій для населення, які компенсуються з державного бюджету.

Отже, можна зробити наступні висновки: Фінансова стратегія є надзвичайно важливим елементом управління в діяльності підприємства, оскільки відповідає за формування, планування, розподіл та використання фінансових ресурсів. Вона визначає шляхи, напрямки та способи фінансування діяльності, а також передбачає заходи щодо зниження фінансових ризиків та є інструментом адаптації до можливих змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Для підприємств газотранспортної системи фінансова стратегія повинна формуватись із врахуванням особливих умов (монопольне становище) та форм фінансової діяльності. В її структурі для даних підприємств варто виділяти основні складові цієї стратегії, це дасть змогу визначити передумови для створення взаємозв'язку усіх прийнятих управлінських рішень у сфері управління фінансовими ресурсами.

Література

1. Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу» [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2467-17>
2. Лищенко О.Г. Управління дебіторської заборгованістю як фактор фінансової стійкості підприємства. /О. Г. Лищенко, І. С. Серeda // Держава та регіони: науково - виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. - №3. – С.84-89.
3. Горовець Н.О. Проблеми формування ефективної дивідендної політики вітчизняними акціонерними товариствами. /Н.О., Горовець, М.Г. Горовець // Економіка, фінанси, право. Інформаційно - аналітичний журнал. – 2010. - № 3. – С. 3-6.
4. Постанова НКРЕ «Порядок формування інвестиційних програм газопостачальних, газорозподільних та газотранспортних підприємств» [Текст] від 17.03.2011 року. - №358.

Семіколенова С.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Києво-Могилянська академія», г. Київ

СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками, вплив яких став особливо відчутним із переходом України на ринкові засади економіки. Їх вплив на результати функціонування пояснюється швидкою зміною економічної ситуації у країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій і інструментів тощо. Тому важливу роль в процесі управління саме фінансовими ризиками підприємства відіграє механізм нейтралізації ризиків, який передбачає їх страхування [2, с.226].

Під фінансовим ризиком підприємства розуміють ймовірність виникнення фінансових втрат у ситуаціях невизначеності, що супроводжують фінансову діяльність підприємства [4, с.361].

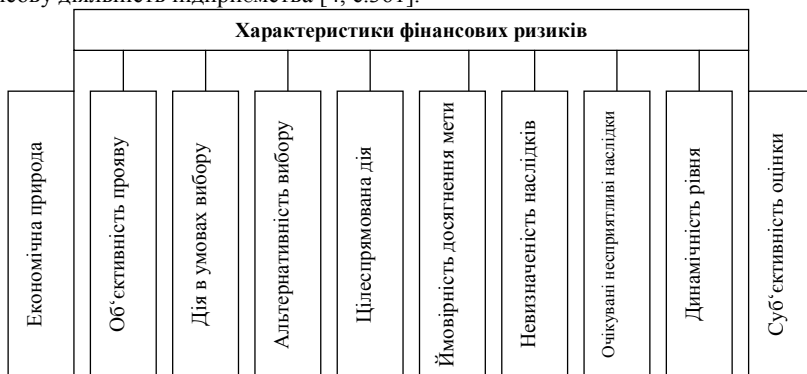


Рис. 1. Основні характеристики фінансових ризиків

Фінансові ризики необхідно розглядати з різних позицій: по-перше, як небезпеку можливої втрати фінансових ресурсів, по-друге, як небезпеку недоотримання очікуваних доходів, порівняно з варіантом фінансового потенціалу підприємства, розрахованого на раціональне використання всіх ресурсів у цій сфері діяльності, по-третє, як ймовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком [2, с.226-227]. Отже, фінансові ризики певною мірою належать до групи спекулятивних ризиків, які в результаті виникнення можуть призвести як до втрат, так і сприяти виграшу [3, с.432]

Необхідно зазначити, що антикризова політика підприємства може здійснюватися за допомогою багатьох інструментів, у тому числі і за допомогою страхування. Страхування фінансових ризиків – вид майнового

страхування, яке за своєю суттю є страхуванням ризику втрати прибутку чи неотримання доходу внаслідок різних причин. Воно охоплює всі види страхового захисту від ризиків, що виявляються у будь-якій сфері фінансових відносин або безпосередньо спричиняють фінансові втрати. Страхування фінансових ризиків регламентується Законом України «Про страхування» [1]. Проте, слід підкреслити, що розвиток даної страхової послуги стримується відставанням чинного законодавства, оскільки у нормативно-правових документах в галузі страхування відсутнє чітко визначене поняття «фінансовий ризик». Також не регламентовані дії основних учасників даного сектору страхового ринку (страхових компаній та підприємств-страхувальників), не визначені особливості процедур їх взаємодії у разі надання послуг зі страхування фінансових ризиків. Це, в свою чергу, впливає на прийняття управлінських рішень про доцільність використання страхування як інструмента мінімізації фінансових ризиків.

Механізм нейтралізації фінансових ризиків на підприємстві передбачає внутрішнє (самострахування) та зовнішнє страхування (звернення до страхових компаній).

Таблиця 1

Напрями проведення та шляхи здійснення внутрішнього страхування фінансових ризиків

Напрями проведення внутрішнього страхування фінансових ризиків	Шляхи здійснення
Забезпечення компенсації можливих фінансових втрат по фінансових операціях, рівень ризику по яких перевищує середній ринковий рівень ризику.	Здійснюється шляхом розрахунку і стягнення з контрагента додаткового доходу, який визначається як премія за ризик. Цей додатковий дохід повинен зростати пропорційно зростанню рівня ризику по фінансових операціях.
Забезпечення компенсації можливих фінансових втрат по фінансових операціях за рахунок системи штрафних санкцій, що передбачаються.	Здійснення полягає у розрахунку і включенні до умов контрактів з контрагентами необхідних розмірів штрафів, пені, неустойок та інших форм фінансових санкцій у випадку порушення ними своїх зобов'язань (несвоєчасна сплата платежів, невилплата відсотків тощо). Півень штрафних санкцій повинен в повній мірі компенсувати фінансові втрати підприємства у зв'язку з недоодержанням розрахованого доходу, інфляцією, зниженням вартості грошей тощо.
Забезпечення подолання негативних фінансових наслідків за рахунок резервування частини фінансових ресурсів.	Здійснюється за рахунок визначення розміру «премії за ризик» підчас проведення ризикових фінансових операцій. Тобто формування оптимального співвідношення рівня доходності та ризику по певних фінансових операціях.

Група заходів для внутрішнього страхування фінансових ризиків покликана на формування підприємством певного страхового фонду з метою забезпечення нейтралізації негативних наслідків у процесі економічного

розвитку підприємства. В системі вищезазначених заходів можна відокремити три основних напрямки проведення внутрішнього страхування фінансових ризиків (табл.1).

Сутність зовнішнього страхування фінансових ризиків полягає у перерозподілі таких ризиків (а відповідно, і фінансових втрат по них) серед інших господарюючих суб'єктів: партнерів, страхових компаній тощо. На сьогодні на страховому ринку існує великий переліг послуг, що надаються страховими компаніями щодо усунення (мінімізації) фінансового ризику.

В процесі зовнішнього страхування фінансові ризики перекладаються на страхову компанію або повністю або частково. В цьому випадку ключовими критеріями вибору страховика в процесі зовнішнього страхування фінансових ризиків виступають рейтинг страхової компанії, рівень її платоспроможності, перелік послуг зі страхування конкретних видів ризиків, що надаються тією чи іншою компанією тощо.

Кожне підприємство має право та можливість вибору свого механізму нейтралізації фінансових ризиків, у тому числі і страхового. Проте, слід підкреслити, що розвиток страхового захисту від фінансових ризиків в багатьох випадках гальмується через проблему відсутності загального корпоративного страхування. В той час, коли в ринковому середовищі існує велика потреба у страховому захисті від фінансових ризиків, ми стикаємося із відсутністю диференційованих підходів до тарифікації вартості таких страхових послуг, з недосконалістю нормативно-правових документів, з жорсткими регламентними вимогами до підприємств-страхувальників, висунутими страховими компаніями.

Література

1. Закон України «Про страхування»: станом на 22 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>
2. Костецький В.В. Проблеми страхового захисту підприємства від фінансових ризиків / В.В. Костецький // Інноваційна економіка. – 2012. – Випуск 37. – С. 226-230.
3. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г.О. Крамаренко, О.С. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
4. Яришко О. Управління фінансовими ризиками на підприємствах / О.Яришко, Є.Ткаченко, М. Кукушкіна // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. – Частина 3. – С. 361-365.

Стаматін О.В.

Харківський національний економічний університет

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СКЛАДОВИХ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Якість трудового життя працівників підприємств є достатньо складним та багатограним явищем, дослідження та кількісне вимірювання якого необхідно здійснювати з позиції інтегрального оцінювання, ґрунтуючись не тільки на

статистичних даних, а й враховуючи думки експертів та працівників [1-5]. З метою дослідження якості трудового життя (ЯТЖ) та для отримання оцінки його стану самими працівниками було проведено їх вибіркове анкетування на промислових підприємствах машинобудування Харківського регіону. Всього було опитано 185 працівників. Середній вік опитаних склав 34 роки, серед них 61,6 % віком від 20 до 35 років і 38,4 % респондентів віком від 35 до 60 років. За статтю це 62,7 % жінок та 36,3 % чоловіків. За посадами 14,05 % відносяться до вищого рівня управління, 23,2 % – до середнього, 62,75 % – до виконавців, тобто технічного рівня управління. Такий розподіл респондентів дозволив врахувати думки практично всього персоналу щодо якості трудового життя.

За пропозиціями автора, основними складовими якості трудового життя визначено умови праці, матеріальне заохочення, нематеріальне заохочення, соціальне забезпечення та зовнішнє середовище. Їх ранжирування проводилося за методами середніх арифметичних та медіанних рангів, що забезпечило стійкість і достовірність отриманих результатів. За результатами дослідження щодо ранжирування складових ЯТЖ перший найвищий ранг отримала складова «матеріальне заохочення», що підтверджує її найбільшу значущість та впливовість. Другий ранг отримала складова «умови праці», третій – «соціальне забезпечення», четвертий – «зовнішнє середовище», п'ятий «нематеріальне заохочення», що свідчить про незначний вплив стану зазначених складових на якість трудового життя працівників. Отримані результати є достовірними, що підтверджує розрахунок коефіцієнту конкордації, значення якого дорівнює 0,69, тобто задовольняє умовам $\geq 0,5$ та $\leq 0,7$, і відповідає задовільній узгодженості думок експертів. Розрахункове значення критерію Пірсона дорівнює 457,6, що більше табличного 9,5 при наступних умовах: число ступенів свободи 4, рівень значущості 5 % (ймовірність $P=0,95$). На основі розрахованих показників можна стверджувати, що результатам опитування можна довіряти, оскільки існує не випадкова узгодженість думок експертів.

При заповненні анкет перед респондентами стояла не тільки задача оцінити вагомість тієї чи іншої складової, а й кількісно виміряти стан кожної складової підприємств промисловості. При обробленні анкет та узагальненні результатів, беручи за основу шкалу рівня прояву складових ЯТЖ, що надана в анкетах, було використано таке тлумачення оцінок складових: 0-0,5 – не задовольняє взагалі, 0,5-1,5 – скоріш не задовольняє, 1,5-2,5 – скоріш задовольняє чим ні, 2,5-3,5 – задовольняє, 3,5-4 – цілком задовольняє.

Аналіз отриманих оцінок дозволив зробити такі висновки. Так, стосовно умов праці, тільки 19,8% опитаних цілком задоволені умовами, в яких вони працюють, майже такий же відсоток опитаних припадає на тих, хто скоріш задоволений, ніж незадоволений (17,3%), та тих працівників, яких скоріше не задоволені умовами праці (21,6%). В той же час майже 38% опитаних задоволені умовами праці. Тобто відносно цієї складової якості трудового життя можна зробити висновок, що більшість опитаних (80%) в тій чи більшій мірі задоволені умовами, в яких вони працюють, і тільки 20% вважають їхні умови праці скоріш не задовільними.

Щодо складової «матеріальне забезпечення», її стан оцінено працівниками підприємств таким чином: по 10,8% припадає на тих працівників, що взагалі не задоволені матеріальним забезпеченням та тих, кого воно цілком задовольняє, 17,2% задоволені існуючим станом та 28,4% опитаних скоріш не задоволені, 32,8% скоріш задоволені матеріальним забезпеченням свого трудового життя, ніж ні, тобто знаходяться майже на межі між задоволеністю та незадоволеністю матеріальним забезпеченням.

Відсотки відповідей з оцінки стану нематеріального заохочення розподілились таким чином: 22,4% опитаних задоволені, 27,3% скоріш задоволені ніж ні, 28,3% скоріш не задоволені та 21% не задоволені взагалі, й тільки 1% опитаних оцінили стан нематеріального заохочення як цілком задовільний.

Найгірше ситуація складається зі станом соціального забезпечення, так більше 34% опитаних вважають його на підприємствах взагалі не задовільним, 21,8% скоріш не задовільним, 17,8% скоріш задовільним, ніж ні. Тільки 15,6% та 10,8% опитаних оцінюють стан з нематеріального забезпечення як такий, що є задовільним та цілком задовільним відповідно. Тобто більше 55% опитаних дають негативну оцінку ситуації, що склалася на їхньому підприємстві з нематеріального забезпечення, майже 25% перебувають в ситуації переходу від незадоволеності до скоріш задоволеності, тобто їх оцінка є така, що може легко змінитись в обидві сторони й тільки 23% опитаних дають більш-менш задовільну оцінку ситуації що склалась.

Останньою складовою якості трудового життя, що була запропонована для оцінки, є «зовнішнє середовище». Її оцінка є найбільш позитивною. Більше 47,5% опитаних дає позитивну оцінку стану зовнішнього оточення (37,1% опитаних задовольняє стан зовнішнього середовища, 10,4% – цілком задовольняє) 23,9% таких, що скоріш задоволені, ніж не задоволені, й тільки 27,9% дають незадовільну оцінку, а саме 17,1% – скоріш не задоволені й 10,8% не задоволені станом зовнішнього середовища взагалі.

Таким чином можна зробити висновок, що на робочих місцях промислових підприємств найкращими за існуючим станом є умови праці та зовнішнє середовище.

З використанням отриманих даних експертних оцінок розраховано інтегральну оцінку якості трудового життя для підприємств, працівники яких приймали участь в опитуванні. Беручи до уваги, що відокремлено п'ять складових якості трудового життя та враховуючи їх визначений ранг, розраховано питому вагу кожної складової в інтегральному показнику якості трудового життя (пропорційно їх рангу): матеріальне заохочення – 33,3%; умови праці – 26,7%; соціальне забезпечення – 20%; зовнішнє середовище – 13,3%; нематеріальне заохочення – 6,7%.

Враховуючи середню оцінку кожної складової та їх питому вагу, розраховано інтегральний показник якості трудового життя, який для досліджуваних підприємств машинобудівної промисловості склав 2,12, тобто ЯТЖ характеризується як така, що скоріш задовольняє працівників, ніж не задовольняє. Отримане значення свідчить про те, що якість трудового життя не

можна вважати цілковито задовільною, вона знаходиться на межі, тобто будь-яка зміна стану однієї з складових приведе до зміни інтегрального показника, що вимагає від менеджерів та власників підприємств приділення уваги управлінню якістю трудового життя працівників, яке доцільно здійснювати з використанням програмно-цільового підходу для розроблення і впровадження цільових комплексних програм із забезпечення гідного рівня ЯТЖ.

Література

1. Горбатов В.М. Уровень и качество жизни населения автономной республики Крым : монографія / В.М. Горбатов, В.С. Пономаренко, Н.А. Кизим. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2005. – 240 с.
2. Дейнега А. Н. Качество трудовой жизни в системе социально-трудовых отношений // Электронный ресурс. Режим доступа / <http://nimec.web.tstu.ru>
3. Кизим Н.А. Качество жизни населения и конкурентоспособность Украины и стран ЕС : монографія / Н.А. Кизим, В.М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 164 с.
4. Комаричина В.В. Проблеми визначення якості трудового життя // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Т. 1. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 256 – 259.
5. Пушкар З. Соціальне партнерство в системі соціально-трудових відносин // Наукові записки ТНЕУ, Сер.: Економіка. – 2006. – Вип. 20. – С. 15 – 17.

Стожок Л.Г.

кандидат економічних наук

Інститут економіки та менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ

МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Забезпечення стійкого розвитку держави, людини є актуальним питанням сучасності і відіграє важливу роль соціального і економічного стабілізатора. Виконання соціальною державою своїх функцій потребує вирішення перш за все проблем у соціально-трудовій сфері, підвищення продуктивності праці та забезпечення відповідно до цього необхідних стандартів життя. Таким чином, на сучасному етапі стратегічними пріоритетами соціальної держави є зайнятість населення, соціальна безпека та соціальний захист, охорона здоров'я, політика доходів населення, соціальне партнерство. Реалізація основних принципів та функцій соціальної держави забезпечується за допомогою відповідних механізмів соціальної політики важливим інструментом якої є соціальний захист, що включає соціальне страхування громадян та їх сімей, соціальні допомоги. Отже, соціальний захист є необхідним елементом розвитку як держави, так і суб'єктів підприємницької діяльності.

На макро рівні соціальний захист забезпечується шляхом встановлення основних соціальних гарантій та механізму їх реалізації. Відповідно до цього, соціальний захист можна розглядати як систему правових, соціально-економічних, політичних відносин, які забезпечують існування за рахунок

трудового внеску. Згідно Конституції поняття соціальний захист передбачає право на забезпечення громадян у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також по старості та в інших випадках передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, здійснюваним за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними [1, ст.46]. Якщо ж розглядати соціальну захищеність працівників, то на нашу думку, більш точним визначенням буде дослідження даного поняття як механізму захисту від соціальних ризиків. Отже, соціальний захист можна розглядати як систему взаємовідносин працівників і роботодавців з метою мінімізації соціальних ризиків. Відповідно до цього, основними складовими соціально-економічної захищеності працівників є перш за все дотримання прав людини, що виражаються професійною захищеністю, гарантією зайнятості, безпекою праці. До основних прав найманого працівника відноситься право на працю, на вільний вибір роботи, на справедливі і сприятливі умови праці, відсутність дискримінації щодо оплати праці за один і той же вид роботи, на справедливе і задовільну винагороду, яка забезпечує необхідний життєвий рівень для існування як самого, так і його сім'ї, на такий життєвий рівень включаючи їжу, одяг, умови проживання, медичне обслуговування і соціальний захист, який необхідний для підтримки здоров'я, благополуччя як його особисто, так і його членів сім'ї, на соціальний захист у випадку безробіття, старості, інвалідності, хвороби та від інших випадків, на відпочинок і дозвілля, включаючи право на допустиме обмеження робочого дня, на оплачувану періодичну відпустку [2].

Не менш важливим аспектом є те, що соціальний захист працівників є одним із основних факторів, який впливає не лише на імідж підприємства, а й на його конкурентоспроможність. Соціально-економічна захищеність працівників дає можливість продемонструвати соціальну відповідальність, що є обов'язковим атрибутом сучасного ринку праці, а також можливість мобільно реагувати на зміни і тим самим забезпечувати стабільність у розвитку як підприємства, так і найманого працівника.

Відповідно до визначення, соціальний захист працівників включає:

✦ створення і забезпечення необхідних умов для зайнятості трудовою діяльністю, що в свою чергу забезпечує реалізацію прав людини щодо праці, професійного зростання,

✦ забезпечення доступу до системи охорони здоров'я, реабілітації, професійної освіти,

✦ надання допомоги працівникам і членам їх сімей у випадку безробіття.

Серед основних принципів соціального захисту працівників пріоритетними є:

⇒ соціальна відповідальність держави за реалізацію прав людини щодо вільного вибору виду діяльності, місця роботи, навчання, професійного навчання, захисту здоров'я і життя, компенсації втрати працездатності,

⇒ солідарність всіх суб'єктів соціального захисту шляхом розподілу фінансового навантаження по мінімізації та компенсації соціальних (професійних ризиків),

⇒ соціальна справедливість в сфері соціально-трудових відносин, що характеризується рівними правами на безпечні умови праці, охорону здоров'я, на соціальну допомогу у випадку безробіття, на медицину, на професійну реабілітацію у зв'язку з виробничою травмою і найголовніше – на заробітну плату і винагороду за працю,

⇒ обов'язковий захист працівників від соціальних (професійних) ризиків,

⇒ диференційований підхід до різних категорій працівників,

⇒ особиста відповідальність працівників за вибір професії, місця роботи з відповідними рівнями як соціальних, так і професійних ризиків, за збереження здоров'я і працездатності.

Реалізація вище зазначених принципів є стимулом для ефективної роботи працівників, оскільки, задовольняє їх потреби в межах реалізації прав людини, що є ще більш необхідним в період економічної кризи. Критеріями ефективності механізму соціального захисту на макро рівні є показники діяльності, матеріального статку, тривалості життя, відсутності деградації, занедбаності, зубожіння, соціальних конфліктів. На рівні підприємства гармонізація інтересів щодо соціального захисту працівників характеризується станом соціально-трудових відносин між найманими працівниками і роботодавцем. Відповідно, працівник зацікавлений в стабільності щодо робочого місця, заробітної плати, професійному зростанні, безпечних умов праці. А роботодавець в свою чергу зацікавлений в стабільності функціонування і розвитку підприємства, підвищенні прибутку, в мобільності на реагування ринкових відносин. Не менш важливим аспектом щодо реалізації вище зазначеного є підтримка зі сторони держави, шляхом виконання покладених на неї таких функцій як захисна, яка полягає у створенні механізму гарантування соціально-економічної безпеки людини; інвестиційна, яка полягає у розвитку соціальної інфраструктури, забезпеченні доступності охорони здоров'я, освіти; стимулююча, яка полягає у створенні системи заохочень до соціально-економічної активності та ефективного використання підприємницького потенціалу та інтеграційна, яка направлена на забезпечення суспільної злагоди [3]. Відповідно, головним завданням соціальної держави щодо забезпечення ефективного соціального захисту працівників є формування балансу між фінансовою підтримкою і соціальними потребами (витратами) для досягнення консолідації у відповідності до вимог соціальної відповідальності.

Отже, ефективний соціальний захист є одним із механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності як підприємства в цілому, так і працівників, а ефективне використання та розвиток їхніх професійних можливостей, в свою чергу, є ефективним засобом соціально-економічної захищеності працівників.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/udhr>
3. Концепція соціальної держави в Україні http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=category&id=20&Itemid=27

Ткаченко Є.Ю., к.е.н.

Лівшиць Н.С.

Запорізька державна інженерна академія

КОНТРОЛІНГ В УПРАВЛІННІ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Капітал – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Як головна економічна база створення і розвитку підприємства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу.

Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів.

Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників. Висока роль капіталу в економічному розвитку підприємства і забезпеченні задоволення інтересів держави, власників і персоналу визначає його як головний об'єкт фінансового управління підприємством, а забезпечення ефективного його використання належить до найбільш відповідальних завдань фінансового менеджменту.

Управління структурою капіталу є одним з найбільш складних і важливих завдань, яке полягає в знаходженні оптимального співвідношення між власним та залученим капіталом за різними оціночними критеріями. Управління капіталом передбачає реалізацію головної мети – зростання ринкової вартості підприємства та доходів його власників [1].

В сучасних умовах господарювання дієвим інструментом управління формуванням та використанням капіталу підприємства може стати контролінг.

В процесі управління формуванням та використанням капіталу підприємства важливе місце займає контролінг.

Контролінг - це функціональна система планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством, це спеціальна, саморегульована система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема фінансового менеджменту) і включає в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг [2].

Контролінг капіталу – це не лише контроль за формуванням та використанням власного та позикового капіталу підприємства, ефективність якого полягає в охопленні всіх ланок його фінансової діяльності (причому цей контроль має бути безперервним), а й всебічний фінансовий аналіз, який дозволяє встановити фінансовий стан підприємства, визначити та мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства загалом шляхом проведення необхідних економічних змін.

Система контролінгу охоплює виконання основних функцій, які пов'язані з процесом управління формуванням та використанням капіталу підприємства: планування, організацію, аналіз, регулювання та контроль.

Контролінг в системі управління капіталом підприємства виступає інформаційним забезпеченням досягнення цілей та завдань підприємства. Він є однією із ефективних систем керування підприємством, системою, економічна сутність якої полягає в процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування і контролю в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством [1].

В залежності від завдань контролінгу та рівнів управління розрізняють стратегічний та оперативний контролінг.

Стратегічний контролінг повинен забезпечити виживання підприємства, досягнення встановлених цілей розвитку підприємства та забезпечити отримання довгострокових переваг перед конкурентами. Об'єктами стратегічного контролінгу є такі показники, як цілі, стратегії, сильні і слабкі сторони підприємства, шанси і ризики в бізнесі.

Оперативний контролінг орієнтований на короткострокові цілі і контролює такі основні економічні показники підприємства, як рентабельність, ліквідність і продуктивність. Завдання, в основному, включають виробничий облік, оперативне планування і бюджетування, аналіз стандартів продуктивності і відношень, формування звітів, порівняння результатів з цілями, параметричний аналіз, формування звітів [3].

Ефективне управління формуванням та використанням капіталу підприємства дасть змогу забезпечити зростання достатку акціонерів (власників) підприємства як фундаментальної цілі фінансового менеджменту, що проявляється в зростанні вартості підприємства та створенні грошової доданої вартості.

Література

1. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: підруч. / В.М. Суторміна – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб./О.О. Терещенко – К.: Вид-во КНЕУ, 2003. – 554 с.
3. Журавель Т. М., Терещенко О. Я. Контролінг як метод забезпечення конкурентних переваг на підприємстві // Т. М. Журавель, О. Я. Терещенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2011. – №2 (11).

Вашенко Н.В., Єрмак С.О.

к.е.н., доценти,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основними економічними інструментами, які спрямовані на збільшення вартості підприємств з метою покращення фінансового стану та стабілізації фінансово-господарської діяльності на нашу думку виступають: злиття та поглинання підприємств, реструктуризація та реінжиніринг бізнес-процесів.

Стабільність економічного потенціалу підприємства є важливим чинником якщо не зростання, то, принаймні, стабілізації на досить високому рівні ринкової вартості підприємства.

Оцінка вартості підприємства у нестабільній економічній ситуації в Україні повинна базуватися на застосуванні вартісної моделі реструктуризації.

Реструктуризація – це робота з оздоровлення проблемних підприємств з метою підвищення їх вартості в інтересах усіх зацікавлених сторін. Глибина і масштаб проблем можуть різнитися.

Н.П. Фігурнова механізм реструктуризації подає як «систему, визначальний порядок виявлення напрямків, розробки й проведення заходів, спрямованих на ефективне системне реформування, а також контроль над їх реалізацією» [1; с.527]. Л.О. Коломицева під механізмом реструктуризації підприємства розуміє «сукупність організаційно і процедурно оформлених засобів та методів, які визначають послідовність здійснення змін в структурах підприємства, які спрямовані на створення умов для підвищення пристосованості до середовища функціонування, генерації нових цільових установок і більш ефективного їх досягнення» [2, с.32].

О.І. Денисова стверджує, що механізм реструктуризації – це «впорядкована сукупність засобів і методів впливу, що визначає необхідність і ефективність здійснення реструктуризації підприємства під впливом зміни факторів зовнішнього середовища» [3, с. 82].

В.В. Жданов пропонує механізм реструктуризації розуміти як «систему основних елементів реструктуризації: цілей, об'єктів, суб'єктів, мотивів та стратегій, а також методів, етапів та факторів реструктуризації» [4, с. 54].

Отже, на нашу думку, «механізм реструктуризації підприємства» – це система елементів, які взаємодіють між собою та становлять цілісне утворення.

Модель реструктуризації – це система ідей, на основі яких розробляється і реалізується план реструктуризації конкретного підприємства [5;221].

Аналіз моделей реструктуризації показує, що більшість авторів включають до них перелік схожих за змістом етапів, які мають різну послідовність виконання.

В.Г. Прушківський вважає, що розробка моделі реструктуризації включає три логічні етапи: виклад концептуальних вимог до моделі, яка створюється; розробка структурних схем моделі; розробка самої моделі.

К.Л. Ларіонова вважає, що модель повинна включати чотири основних етапів: інформаційно-аналітичний, проектно-підготовчий, провадження програми реструктуризації, оцінка ефективності впровадження реструктуризації.

О.Б. Іваницею згруповано моделі реструктуризації за спільними характеристиками у п'ять основних груп: традиційні моделі реструктуризації; антикризові моделі реструктуризації; адаптивні моделі реструктуризації; структурні моделі реструктуризації; комплексні моделі реструктуризації.

Вважаємо доцільним запропонований перелік моделей реструктуризації, який сформував В.М. Геєць завдяки світовому досвіду здійснення реструктуризації підприємств, а саме: вартісна, портфельна, ділової досконалості, прагматична.

Найпростішою і мабуть саме тому найчастіше вживаною на практиці реструктуризації підприємства є матриця, розроблена "Boston Consulting Group", яка враховує два показники: конкурентної позиції і темпів зростання ринку, на яких функціонує підприємство.

Модель ділової досконалості заснована на концепції комплексного управління якістю підприємства. Реструктуризація в цьому варіанті є одним з важелів поліпшення якості функціонування підприємства.

Кожна з таких концепцій описує «ідеальне» підприємство і дає можливість кількісно оцінити роботу та результати діючих підприємств у порівнянні з ним.

Методика використання європейської моделі ділової досконалості для реструктуризації полягає у тому, що підприємство для досягнення зрушень у слабкій ланці розробляє відповідні реструктуризаційні заходи. Для одного підприємства такою ланкою є ресурси, для іншого – процеси. Та ланка, де розрив між реальними балами і максимумом найбільший, і має бути сферою реструктуризації, а надалі підвищенні економічної стабілізації підприємства.

Прагматична модель реструктуризації ґрунтується на пошуку шляхів розв'язання невідкладних проблем з використанням методу постановки критичних питань. Ці питання керівництво підприємства може визначати самостійно. Прагматична модель реструктуризації спирається передусім на досвід експертів і вищого керівництва підприємства у здійсненні програм удосконалення виробничо-господарських процесів. Прагматична модель є найпоширенішою і найефективнішою в Україні.

Сучасний період розвитку української економіки характеризується активним пошуком заходів щодо нарощування й відновлення економічного потенціалу підприємств. Однак відсутність комплексності в проведенні економічної політики не дає змогу забезпечити прискорений ріст вітчизняних підприємств і підвищення ефективності їх діяльності. В умовах, що склалися, реструктуризація може сильно впливати на позитивну зміну формування

економічного потенціалу а також у прикінці на стабілізацію економічної діяльності підприємств.

Таким чином, реструктуризація підприємств при ефективному формуванні її механізмів повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного підприємства й проведенню на новому рівні структурних перетворень у різних галузях економіки.

План реструктуризації повинен враховувати індивідуальні особливості конкретного підприємства таким чином, щоб виконання його заходів забезпечило можливість вирішення його проблем і створювало умови для стабільної та ефективної роботи підприємства в подальшому.

Основною ідеєю реструктуризації, на нашу думку, є концепція управління вартістю. Одним з найважливіших елементів функціональної моделі розвитку є оцінка підприємства, яка включає в себе оцінку майнового комплексу підприємства та оцінку інвестиційної привабливості. Функціональна модель розвитку підприємства на основі реструктуризації дозволяє нам надати конкурентоспроможність підприємства і його продукту, визначити вектор розвитку підприємства.

Література

1. Фигурнова Н.П. Ресурсный потенциал экономического роста: информационное письмо / Н.П. Фигурнова, Е.В. Красникова, А.М. Бабашкина и др. – М.: Путь России, 2009. – 567 с.
2. Коломьцева Л.А. Механизм управления реструктуризацией предприятия: сущность, содержание, задачи / Л.А. Коломьцева // Организатор производства. – 2008. – № 1. – С. 32–37.
3. Денисова Е.И. Механизм реструктуризации как способ адаптации предприятия к изменениям внешней среды / Е.И. Денисова // Вестник ОГУ. – 2008. – № 8. – С. 81-86.
4. Жданов В.В. Предпосылки и экономический механизм реструктуризации предприятий / В.В.Жданов // Известия Рос. гос. педагог. уни–та им. А.И. Герцена. – 2008. – № 49. – С. 52–55.
5. Геєць В.М. Перехідна економіка. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.

Васи́лін С. І.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ КРУГООБОРОТУ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Зміна умов господарювання та незадовільний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств вимагають принципово нових заходів щодо формування та ефективного використання оборотних засобів, управління якими на всіх стадіях виробничого процесу є визначальним на шляху до розширеного відтворення діяльності суб'єктів аграрної галузі.

Сільськогосподарське виробництво є специфічною галуззю народного господарства, яке обумовлює певні особливості функціонування засобів та

предметів праці, оборотних засобів зокрема, розуміння та управління якими є важливим елементом підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.

Всезагальною формою руху засобів виробництва, в результаті якої відбувається процес відтворення є безперервно відновлювальні кругообороти, при цьому оборотні засоби проходять ряд стадій, на кожній із яких вони змінюють свою функціональну форму.

Первісною функціональною формою руху оборотних засобів є грошова. Грошові кошти підприємства трансформуються у товари ($G - T$). На наступній стадії за допомогою наявних засобів виробництва та робочої сили здійснюється процес виробництва, результатом якого є товар більшої вартості (... V ...). На третій, останній стадії, отриманий в результаті товар перетворюється у грошові

G' G'
кошти ($G' - G'$).

Як визначив Карл Маркс, формула для кругообороту грошового капіталу наступна:

$$G - T \dots V \dots G'$$

де крапки означають, що процес обороту перерваний, а G' рівно як і G'

, означає T і G , збільшені на додану вартість [1, с. 31].

Безперервність, ритмічність одного кругообороту являється базою безперервності і раціональності руху інших виробничих фондів, що являється основою безперервності суспільного виробництва [2, с.75].

Однак, на сільськогосподарських підприємствах є певні особливості, які визначають характер участі оборотних засобів у кругообороті капіталу.

Найперша із них зумовлена впливом кліматичних та біологічних чинників на сезонність сільськогосподарського виробництва, яка призводить до того, що потреба в оборотних засобах у різні часові проміжки на протязі року нерівномірна. В період весняної посівної кампанії у рослинництві вона максимальна (II квартал), однак у осінь-зимовий період (за винятком посівів озимих культур) – зводиться до мінімуму. У тваринництві аналогічна ситуація зумовлена різним рівнем витрачанням кормів за їх видами у зимовий та літній період, коли левову частку всієї кормової бази у першому випадку займають грубі та концентровані корми, а у другому - зелена маса.

Як зазначає Г. Ф. Белоусенко, «суттєва особливість кругообороту засобів в сільському господарстві – велика питома вага внутрішнього обороту продукції. На відміну від промисловості, де такий оборот являє собою результат об'єднання в одному підприємстві декількох видів виробництва, в

сільському господарстві він пояснюється особливостями самого процесу виробництва. Великий внутрішній оборот продукції в сільському господарстві породжується особливістю відтворення, де готова продукція однієї галузі служить вихідним продуктом для інших галузей (наприклад, корми) чи для чергового циклу в тій же галузі (наприклад, насіння). Таким чином, оборотні засоби здійснюють кругооборот в рамках одного господарства, періодично переходячи із стадії виробничих запасів в стадію незавершеного виробництва, а потім в готову продукцію, а частина з них, оминаючи сферу обігу, знову потрапляє в стадію виробничих запасів» [3, с. 7].

Думка вченого якнайкраще розкриває головну особливість сільськогосподарських підприємств – взаємозалежність та взаємодоповнюваність галузей та підгалузей виробництва. Яскравим прикладом, демонструючим дану специфічну рису, є постачання органічних добрив із галузі рослинництва у тваринництво, кормів із галузі рослинництва у галузь тваринництва, насіння та садивного матеріалу всередині галузі рослинництва, виробництва предметів праці допоміжними та підсобними виробництвами для всіх напрямів та галузей виробництва на підприємстві.

Інша особливість кругообороту засобів в сільськогосподарському виробництві – висока питома вага виробничого циклу в кругообороті. Більш за все ця особливість проявляється в рослинництві. Так, на обробітку зернових виробничий цикл складає від дев'яти місяців (ярі) до двох років (озимі по чорному пару). Внаслідок того, що сільськогосподарське виробництво характеризується сезонними перервами в процесі праці, значна частина засобів виробництва тут певний період року не діє, а предмети праці значну частину року знаходяться у виробничих запасах [4, с. 183].

Важлива особливість кругообороту засобів сільськогосподарських підприємств заключається у своєрідності вивільнення авансованих засобів із нього. У сільському господарстві при авансуванні засобів частинами можуть бути суттєві розриви між окремими актами авансування, але вивільняються вони із обороту майже одночасно. Це відноситься, передусім, до рослинництва. Така особливість в кругообороті засобів сільськогосподарських підприємств накладає відбиток на їх фінансову діяльність. Оскільки необхідно постійне вкладання засобів на протязі тривалого часу і ці засоби закріплюються у виробничій стадії кругообороту, то необхідна первісна їх акумуляція в порівняно підвищених розмірах [5, с. 21-22].

І останньою суттєвою особливістю, яка має вплив на функціонування оборотних засобів, є нерівномірність надходження виручки від дебіторів за реалізовану продукцію. Зумовлене це, на нашу думку, нестабільністю кон'юнктури ринку с.-г. продукції, на продукцію рослинництва передусім, оскільки кожен виробник намагається зберігати продукцію на складах, доки ціни на ринку не підвищаться. Також це обумовлюється існуванням специфічної форми взаємовідносин між контрагентами у сільському господарстві – товарного (комерційного) кредиту, за яким кошти за відвантаженою продукцію надходять не в момент її відвантаження, а набагато пізніше.

Таким чином, врахування всіх вищевказаних особливостей, притаманних сільськогосподарським підприємствам на рівні управління використанням їх ресурсів, дозволить набагато ефективніше використовувати оборотні засоби та зміцнювати фінансову стійкість підприємств.

Література

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Т. II. Кн. 2. Процесс обращения капитала/издан под ред. Ф. Энгельса. – М: Политиздат, 1984. – 650 с.
2. Ленская С. А. Производственные фонды как экономическая категория/С. А. Ленская – М.: Экономика, 1982. – 128 с.
3. Белоусенко Г. Ф. Оборотные средства колхозов и кредит/Г. Ф. Белоусенко. – М.: «Финансы», 1968. – 136 с.
4. Демчук Л.А. Особливості кругообороту оборотних засобів в сільськогосподарських підприємствах /Л. А. Демчук// Науковий вісник НАУ - К.: НАУ, вип. 35. - 2001. - С. 183 - 189.
5. Демьяненко Н. Я. Повышение отдачи оборотных средств колхозов/Н. Я. Демьяненко. – К.: Урожай, 1988. – 112 с.
6. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством /В. І. Аранчій//Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – №2. – С. 156-159.
7. Бечко В. П. Ефективність використання оборотних засобів суб'єктів господарювання аграрної галузі/В. П. Бечко//Економічний простір. – 2010. - № 41. – С. 203-211.

Вечирко О.Н.

аспірант

Полтавський університет економіки і торгівлі Укркоопсоюзу

БИЗНЕС-ПЛАН – ОСНОВНОЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики, руководители большинства торговых предприятий не могут добиться стабильного развития бизнеса, при условии отсутствия четкого планирования деятельности, постоянного сбора и обработки информации о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, собственных перспективах и возможностях.

Многие предприниматели недооценивают значение бизнес-плана, полагаясь только на свою интуицию, тем самым лишая себя возможности детально проанализировать положение фирмы на рынке товаров и услуг, четко сформулировать свои цели и рассмотреть перспективы.

Исследования в области бизнес-планирования проводились многими учеными, в трудах которых бизнес-план рассматривается как стратегия и тактика успешного развития компаний. В этой области большого внимания заслуживают работы Ю.Н. и Д.Ю. Лапыгиных, И.И. Ушакова, Ю.В. Селивановой, Г.К. Лапушинской и др. В каждом проведенном исследовании авторами предлагаются различные модели бизнес-планов и методы их разработки, однако, все они сходятся в одном – не существует универсальной

модели бизнес-плана, подходящего для любого функционирующего предприятия.

Бизнес-план является документом, который систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы так и в целом на рынке, где она функционирует. В плане увязываются внутрифирменный и макроэкономический анализ, проводимые специализированными научными организациями [1, с. 19]. Его, как правило, составляет каждая фирма, хотя возможности подготовки таких документов могут быть различны: мелкая фирма для разработки бизнес-плана может привлечь специалистов – консультантов.

Предпосылкой разработки бизнес-плана в торговом предприятии является сбор необходимой информации о его текущем состоянии, рассмотрение перспективных целей, анализ альтернативных способов и сроков достижения ожидаемого развития.

Существуют определенные причины, по которым разработка оптимального бизнес-плана является неотъемлемой частью деятельности любого торгового предприятия:

- бизнес-план – это своего рода проложенный маршрут деятельности, позволяющий объективно, критически и беспристрастно оценить состояние торгового предприятия со стороны, отображающий поочередность действий, особые приоритеты и возможные условия предотвращения ошибок;
- бизнес-план это наглядное пособие для действий при любых обстоятельствах, предусматривающих пути наиболее оптимального выхода из кризисных ситуаций;
- бизнес-план является средством для доведения идей своего бизнеса до всех заинтересованных лиц, особенно инвесторов.

В зависимости от охваченного временного отрезка бизнес-планы делятся на три типа: долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные. Для каждого торгового предприятия, с учетом специфики его деятельности, структуры и финансового состояния характерна разработка бизнес-планов на различные периоды.

Краткосрочное планирование может быть рассчитано на год, полгода, месяц, и так далее. Краткосрочный план на год включает объем реализации, планирование доходов, прибыли и другое. Краткосрочное планирование тесно связывает планы работы с поставщиками, и поэтому эти планы могут либо согласовываться, либо отдельные моменты плана являются общими для торговой организации и ее партнеров.

Долгосрочный план обычно охватывает трехлетний или пятилетний периоды. Он носит описательный характер и определяет общую стратегию развития, вырабатывается руководством организации и содержит главные стратегически цели организации на перспективу.

Большинство крупных торговых предприятий, осуществляющих торговую деятельность сложным ассортиментом товаров, получая значительные объемы прибыли и достигая высоких объемов

товарооборачиваемости применяют в своей практике разработку долгосрочных бизнес-планов. Этому способствует четко налаженные договорные отношения с поставщиками товаров, урегулированные процессы их закупки и реализации. Благодаря этому, торговые предприятия могут на длительный период планировать работы коммерческого отдела, учитывая необходимые объемы поступающих товаров.

Способствуют разработке долгосрочных бизнес-планов и накопительные резервные фонды, сформированные за счет полученной прибыли, за счет которых предприятие в сложные экономические периоды имеет возможность поддерживать на высоком уровне свою торговую деятельность не снижая объемов товароснабжения.

Стоит отметить также достаточно высоко развитую материально-техническую базу, наличие больших объемов собственных средств, высокие показатели финансовой устойчивости, что непременно снижает уровни рисков, которые могут возникнуть в результате нестабильности экономики страны.

Однако осуществление разработки бизнес-плана не менее важно и для более мелких торговых предприятий, большинство из которых в современных сложных экономических условиях подвергаются массе рисков и давлению со стороны более крупных и устойчивых предприятий. В данном случае разработка и внедрение бизнес-плана как краткосрочного, так и долгосрочного характера является наиболее важным условием для оптимального дальнейшего решения проблем. Именно существующие проблемы и пути их решения, выдвинутые и рассмотренные бизнес-планом позволяют в дальнейшем торговому предприятию с меньшими затратами и «меньшей кровью» выйти из сложной ситуации.

Нередко бизнес-план является своего рода связующим звеном между торговым предприятием, производством и инвесторами. Увеличение товарооборота и получаемой прибыли преимущественно связано с повышением объемов закупаемой продукции и налаживанием наиболее тесных и экономически выгодных связей с предприятиями – производителями, а это требует непосредственного увеличения задействованных в товарообороте денежных средств. И в том случае, если предприниматель для увеличения товарооборота рассчитывает не только на свои средства, но и на средства со стороны остро возникает вопрос заинтересовать потенциальных инвесторов, вложить деньги в предполагаемое дело. В данном случае возникает необходимость доказать эффективность такого вложения, его целесообразность. На помощь в данной ситуации приходит разработанный бизнес-план, который предоставляет четкую информацию относительно предприятия, его финансового состояния, потенциальных рисков и возможностей [2, с. 30].

Оценить всю важность бизнес-планирования на предприятии очень сложно, но четко понятно, что для предприятия, которое ставит перед собой цель не только осуществлять свою торговую деятельность в же установленных рамках и объемах, но и развиваться, улучшая свое финансовое положение и

конкурентоспособность бизнес-планирование должно проводится на долгосрочный – перспективный период.

Литература

1. Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании : практ. пособие / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. - 2е изд., испр.- М. : Издательство «ОмегаЛ», 2009.-350 с.
2. Ушаков И.И.. Бизнес-план. Серия: практика менеджмента.- СПб: Питер, 2005.– 223 с.

Яблонська-Агу Н.Л.

аспірант

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ІНВЕСТИВАННЯ

За останні роки в Україні досягнуто значні результати щодо становлення ринкових відносин, які є наслідком прояву складних тенденцій реформування і розвитку економіки. В світлі досягнутих здобутків важливим питанням є підтримка надбаних позитивних тенденції щодо структурно-інноваційних перетворень, стрижнем яких є активізація відтворювальних процесів у промисловості, їхнє якісне оновлення згідно зі світовими тенденціями постіндустріалізації на основі впровадження загальнодержавної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, що передбачає посилення уваги до процесів реального інвестування. Тому на сучасному етапі вирішального значення набувають стратегічні інвестиції – довгострокові вкладання капіталу в прививні інвестиційні проекти, яким притаманна висока ефективність. Промислові підприємства, здійснюючи активну інвестиційну діяльність, матимуть змогу успішно конкурувати з іншими вітчизняними й іноземними товаровиробниками. В цих умовах для кожного підприємства, що проводить самостійну інвестиційну діяльність, важливими є питання формування і вибору стратегій її здійснення, вирішення яких вимагає використання обґрунтованого теоретичного, методологічного і методичного забезпечення адекватного тенденціям розвитку зовнішніх і внутрішніх соціально-економічних відносин, тому дослідження за означеною тематикою є актуальним як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Теоретичні, загальнометодичні питання інвестиційної діяльності знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних учених використовуються у практичній діяльності промислових підприємств [1 – 5].

Важливими для розвитку й подальшої розбудови основних положень сучасної парадигми стратегічного управління процесами капіталовкладень, генерації нової концепції формування стратегій інвестиційної діяльності є такі наукові публікації [6 – 8].

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі недостатньо розробленим є цілісний комплексний підхід до управління реальним інвестуванням в інноваційну діяльність промислових підприємств з позицій її

соціальної й економічної значущості для суспільства і бізнес-партнерів, гармонізації інтересів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств, узгодження об'єктивних ринкових умов і суб'єктивних очікувань та потреб осіб, що приймають рішення про вкладання капіталу. Недостатньо опрацьованими є питання формування стратегій інвестування в пріоритетні та високоефективні інновації. Невідповідність здобутків теорії і вимог практики управління інвестиційними процесами на промислових підприємствах швидкозмінним умовам сьогодення зумовили необхідність уточнення видів інвестиційних стратегій з урахуванням вкладання капіталу в інноваційну діяльність вибір теми дисертаційного дослідження, мету, перелік і зміст задач для її повного розкриття і досягнення.

Інвестиційна діяльність промислових підприємств вимагає стратегічного управління, оскільки вона, як правило, характеризується довготривалістю і ризикованою. Інструмент стратегічного управління – стратегії є розгалуженими і вимагають чіткого позионування, тобто класифікації за актуальними для процесу капіталовкладень ознаками. Перелік ознак повинен відрізнитися повнотою, унікальністю, актуальністю і достатністю. На основі узагальнення наукових публікацій [6 – 8] проведено дослідження, які дозволили уточнити класифікацію стратегій реального інвестування за наступними ознаками, що ідентифікують такі їх види.

За загальною стратегічною спрямованістю функціонування і розвитку підприємства – стратегії виживання; паритету; лідерства. За бінарністю управлінських рішень – стратегії переважного інвестування; інвестування; неінвестування. За приналежністю об'єкту вкладання до середовища життєдіяльності підприємства – стратегії внутрішнього і зовнішнього інвестування. За головною метою – стратегії збільшення або досягнення очікуваної: ринкової вартості підприємства (капіталу), доходності або прибутковості, ліквідності; зменшення ризику. За темпами вкладання капіталу – стратегії інтенсивного інвестування, якщо його темпи перевищують середньогалузеві або власні у попередньому періоді чи за попереднім проектом (з нарощуванням темпів); неінтенсивного (з незмінністю темпів) та регресивного (із уповільненням темпів) інвестування. За обсягами вкладання – активна (із збільшенням обсягів вкладання); стабільна (з незмінністю обсягів); обережна (із зменшенням обсягів) стратегії. За видом економічної ефективності – стратегії економічна; соціальна; екологічна; організаційна; техніко-технологічна; фінансова; змішана. За рівнем економічної ефективності – стратегії високоефективна; середньо ефективна; низько ефективна або неефективна. За рівнем ризику – стратегії високо ризикова; середньо ризикова; низько ризикова або без ризику. За джерелом отримання інвестицій – стратегії позикова; залученого інвестування; само інвестування. За формою власності інвестованих коштів – стратегії приватного; колективного; державного; муніципального інвестування; змішана. За видом податкових та кредитних пільг – стратегії пільгова; крапкового або селективного пільгування; відсутності пільг. За рівнем інноваційності проектних пропозицій – стратегії інноваційна (мутаційна); імітаційна. За цільовим об'єктом – стратегії

інвестування у товар (продукцію); ринок; засоби виробництва (техніко-технологічна). За конкурентною спрямованістю – стратегії цінозабезпечуюча; якостезабезпечуюча; пошуку можливостей; інноваційна. За функціональною спрямованістю – стратегії маркетингова; постачальницька; підготовки виробництва; виробнича; збутова. За терміном – стратегія довгострокова; середньострокова; короткострокова. За незмінністю умов капіталовкладень: адаптивно-ситуаційна; постійна. За галузевим спрямованістю – стратегії інвестування у певну галузь або вид економічної діяльності. За територіальною спрямованістю – стратегії інвестування у певний регіон (територію). За зосередженням капіталу – стратегії диверсифікації (вузької або широкої); концентрації.

Запропонована класифікація інвестиційних стратегій має як теоретичне, так і практичне значення, оскільки дозволяє особі, яка приймає управлінські рішення щодо капіталовкладень, визначитися не тільки з характерними ознаками інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, а й обґрунтувати з високим ступенем імовірності її стратегічну спрямованість та кількісні атрибути.

Література

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, Эльга, 2001. – 448 с.
2. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А.Ф. Гойко. – К. : Віра-Р, 1999. – 320 с.
3. Інвестиційний менеджмент / Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П., Великий Ю.М. / Під заг. ред. д-ра екон. наук., проф. В.М. Гриньової – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 368 с.
4. Музиченко А. С. Інвестиційні процеси в умовах трансформації економіки / А.С. Музиченко. – К. : Науковий світ, 2001. – 72 с.
5. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер с англ. / Э. Петерс. – М.: Мир, 2000. – 334 с.
6. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2003. – 640 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. – Х. : Основа, 1999.-620 с.
8. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання / О.М. Ястремська. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2004.-472 с.

Ярова В.В.

к.е.н., доцент, докторант

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків

«КРИЗА ВСЕРЕДИНІ КРИЗИ» АБО ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Створення достойних робочих місць для молодих жінок і чоловіків, які щорічно вступають на ринок праці – важливий елемент розвитку у напрямку процвітання економіки, більшої справедливості в суспільстві і зміцнення

демократії. Становлення молоді на ринку праці не тільки вкрай важливо для «успіху» в роботі, але і як елемент, що впливає на все життя людей, їх сімей і країн... Складності при вступі у світ праці здатні викликати серйозні наслідки для молодих людей, у тому числі пов'язані із ризиком бідності і втрати цінних навичок, талантів, енергії [1].

Молодь виявилася найбільш вразливою віковою категорією населення, якій обмежено доступ до зайнятості. В Україні на кінець 2011 року кількість найманих працівників у віці 15 – 34 років по всіх видах економічної діяльності становила 3452,8 тис. осіб (проти 3490,1 тис. осіб у 2010 році), що складає 32% до облікової кількості штатних працівників. На кінець 2011 року у галузі «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство» працювало 123,9 тис. осіб найманих працівників віком 15-34 років (менше 2010 року на 15%) або 24,5% від облікової кількості найманих працівників. Якщо порівняти питому вагу молоді до 35 років по інших видах економічної діяльності, то у промисловості вона дорівнює 32,5%, діяльності готелів та ресторанів – 45%, торгівлі і сфері обслуговування – 51,6%, фінансовій діяльності – 56,4% [3].

Чисельність безробітних в Україні (за методологією МОП) з причини не працевлаштування після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації з 2000 року по 2010 рік коливалася від 18,3 тис. осіб до 16,2 тис. осіб. З цієї причини має місце значне коливання рівня економічної активності населення в розрізі окремих вікових груп. Так, питома вага кількості економічно активного населення вікової групи 15-24 роки у загальній чисельності населення даної вікової групи становила лише 41,7%, по віковій групі 25-29 років – 79,7%, по віковій групі 30-34 роки – 83%. Рівень зайнятості молоді за зазначеними віковими групами коливається від 33,9% до 76,9% [2].

За даними Державної служби статистики, у 2011 році рівень зайнятості серед осіб віком 25 – 29 років був більшим ніж у середньому в Україні (57,6%) і становив у міських поселеннях – 72,8%, у сільській місцевості – 71,4%. Серед молоді віком 15-24 роки ці показники становили, відповідно, 30,4 і 41,3%. Молодь у цьому віці навчається і не має стійких конкурентних переваг на ринку праці, що і зумовлює низький рівень зайнятості серед цієї вікової групи [2].

Аналіз рівня безробіття молоді в розрізі трьох означених вікових груп показує, що працівники більш старших вікових груп населення мають менший рівень безробіття. У 2011 році найвищий рівень безробіття серед молоді (незалежно від місця проживання) маємо по віковій групі 15-24 роки – 18,6%. По віковій групі 30-34 роки він становить 7,4%. Для молоді, яка проживає у міських поселеннях, ці показники становлять, відповідно, 20,2% і 7,3%. У сільській місцевості питома вага безробітних певної вікової групи до економічно-активного населення відповідного віку становить: по віковій групі 15 – 24 роки – 16,1%, 25-29 роки – 9,1%, 30-34 роки – 7,6% [2].

Аналізуючи зайнятість молодого населення можна сформулювати такі сучасні прояви деформації українського ринку праці: 1) низький рівень зайнятості; 2) скорочення кількості і зниження якості робочих місць для молоді; 3) неможливість працевлаштуватися після закінчення вищого навчального

закладу за набутою професією; 4) вимоги роботодавців до наявності багаторічного досвіду претендента; 5) низька заробітна плата; 6) звільнення за власним бажанням багатьох випускників з прийнятих на перше робоче місце з наданням дотації роботодавцю; 7) вимушена нелегальна зайнятість молодих осіб.

Проблеми зайнятості молоді на селі посилюються такими факторами, як неможливість у своєму селі знайти підходящу роботу і забезпечити належний рівень матеріального забезпечення собі і своїй сім'ї; складнощі у зайнятті бізнесом на селі; відсутність перспектив і можливості професійного росту; нерозвиненість соціальної інфраструктури, поганий благоустрій села. Сільська молодь за своїми поглядами, інтересами, потребами ближча до своїх однолітків, ніж до старшого покоління селян. Тому, її переважними намірами є переїзд із села у місто або за кордон. Із села вибуває найбільш освічена, активна і конкурентоспроможна частина молоді.

Стосовно вирішення проблем зв'язку якості освіти і потреб ринку праці серед основних завдань Стратегії державної кадрової політики визначено прогнозування потреб у підготовці кваліфікованих робітничих кадрів та фахівців з вищою освітою в усіх сферах забезпечення життєдіяльності держави, розроблення національної системи оцінювання якості освіти, реформування системи професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти з метою забезпечення здобуття якісної освіти, удосконалення законодавства з метою спрощення умов та процедури ліцензування діяльності з надання освітніх послуг для забезпечення оперативного реагування навчальних закладів на потреби ринку праці.

В Україні нині обговорюється питання щодо запровадження ваучерної системи отримання якісних професійних знань у кращих вищих навчальних закладах за рахунок коштів фонду державного центру зайнятості, що також сприятиме співіснуванню ринку праці і ринку освітніх послуг. За таких умов, безробітний зможе одноразово одержати всю суму допомоги по безробіттю в розрахунку на рік для оплати свого професійного навчання в обраному навчальному закладі під гарантоване працевлаштування в Україні.

Формування активної політики зайнятості молоді в Україні в цілому, у тому числі і у сільській місцевості, можливе за рахунок реалізації положень нового Закону України «Про зайнятість населення», який набув чинності з 1 січня 2013 року. Так, студенти останніх курсів професійно-технічних та вищих навчальних закладів мають право на стажування строком до шести місяців. До їхньої трудової книжки обов'язково буде внесено запис про стажування, що свідчитиме про набуття певного досвіду роботи.

Закон стимулюватиме молодих спеціалістів, які вирішили працювати в сільську місцевість. З метою роботи за відповідною професією (спеціальністю) в селах і селищах молодому працівникові, який уклав трудовий договір на строк не менш як три роки з підприємствами, установами та організаціями, розташованими в таких населених пунктах, надаються житло на строк його роботи та одноразова адресна допомога в десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати за рахунок коштів Державного бюджету України. Якщо

молодий працівник пропрацює в такому населеному пункті не менш ніж 10 років, житло передається йому у власність.

Література

1. Молодежная занятость в странах Восточной Европы: кризис внутри кризиса / Справочный доклад к неофициальной встрече министров труда и социального обеспечения в ходе 100-й сессии Международной конференции труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_emp/documents/meetingdocument/wcms_166533.pdf. – С. 3.
2. Економічна активність населення України 2011: Статистичний збірник Державної служби статистики України. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2012.
3. Праця України у 2011 році: Статистичний збірник Державної служби статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012.
4. Про зайнятість населення [Текст]: Закон України від 5 липня 2012 року № 5067 // Урядовий кур'єр. - 2012. - 12 вересня. -с. 9-15.
5. Стратегія державної кадрової політики на 2012 – 2020 роки / Схвалено Указом Президента України від 1 лютого 2012 року №45/2012 // Людина і праця. – 2012. - №3. – С.43-46.

Ємцев В.І.

к.е.н., доцент

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ПОДКОМПЛЕКСУ АПК УКРАЇНИ

Виробництву цукру, як цінному висококалорійному харчовому продукту, у світі приділяється значна увага. Проте цукробуряковий підкомплекс України останні двадцять років зазнав глибокої кризи та розвивається в умовах невизначеності, стрімкого зростання цін на матеріальні ресурси. Це зумовлює нестабільність розмірів площ посівів та обсягів виробництва цукрових буряків, підвищення собівартості буряків та цукру, до низького рівня рентабельності (в окремі роки - до збитковості) їх виробництва і, як наслідок, до низької конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку цукру.

Проведені дослідження показали, що рівень конкурентоспроможності підприємств цукробурякового підкомплексу в кожний конкретний момент часу формується та розвивається під впливом ряду факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Під фактором ми розуміємо ніщо інше, як рушійну силу, причину події або процесу. Вивчення факторів дозволяє визначити, наскільки вони сприяють або перешкоджають досягненню конкурентоспроможності цукробурякового підкомплексу. З іншого боку, поняття «фактор» походить від латинського «factor» - що робить, виробляє і це дає підставу сформулювати його визначення як конкретної рушійної сили процесу, здатної змінити рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Проаналізувавши думки ряду авторів [1,2,3] відносно підходів визначення та класифікації факторів конкурентоспроможності, нами визначені ті, що, на нашу думку, впливають на формування та розвиток конкурентоспроможності підприємств цукробурякового підкомплексу (рис.1).

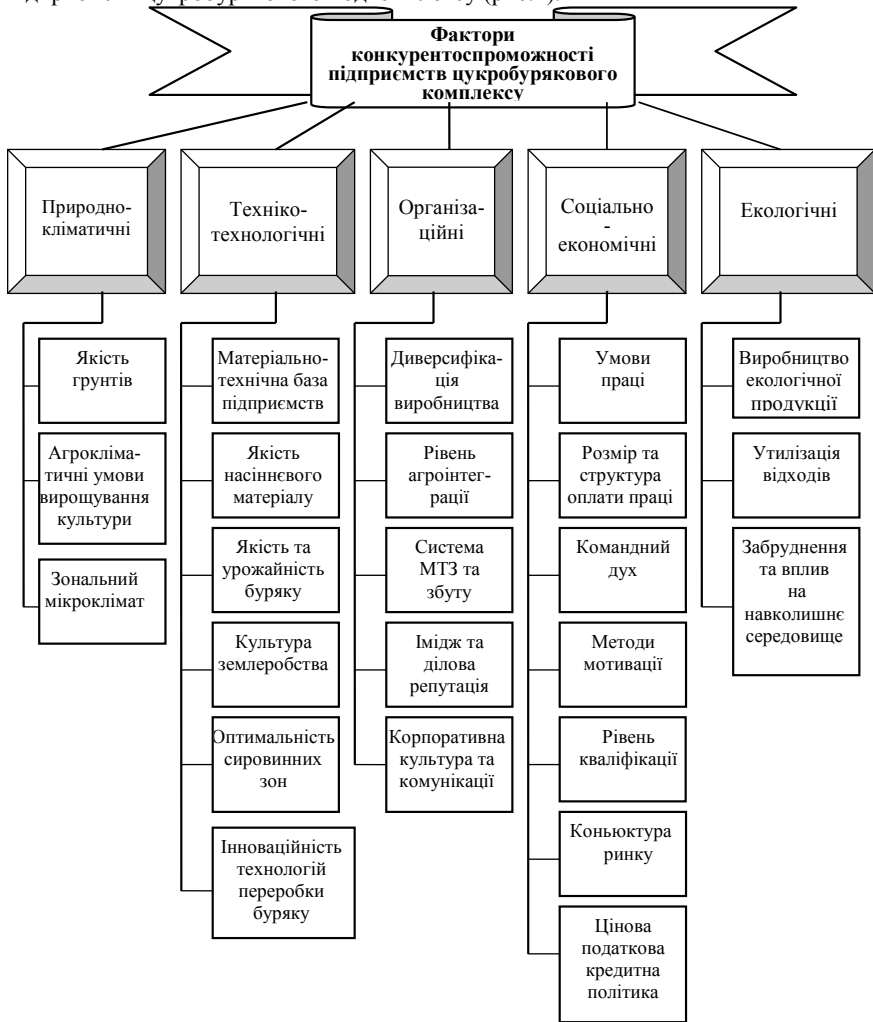


Рис. 1. Фактори формування та розвитку конкурентоспроможності підприємств цукробурякового підкомплексу

Дані фактори неоднакові по природі, характеру й ступеню впливу у зв'язку із чим ефективне управління розвитком конкурентоспроможності можливо за умови виявлення факторів і їх науково - обґрунтованої класифікації.

З погляду системного підходу найбільшої уваги заслуговує класифікація факторів залежно від джерел, що породжуються зовнішнім та внутрішнім середовищем. Фактори зовнішнього середовища є необхідною умовою діяльності підприємства і відбивають сукупність тих умов, до яких адаптується підприємство.. Саме в ньому формуються фактори, що не є підконтрольними господарюючим суб'єктом. Вони різноманітні по своїй природі, характеру впливу та визначають як можливість так і ефективність процесу адаптації до викликів і погроз зовнішнього середовища. Ключовим внутрішнім фактором цукробурякового підкомплексу є конкурентоспроможність продукції.

Представляється доцільним виділити два рівні факторів конкурентоспроможності цукрової продукції (рис 2). Для покупця найбільший інтерес представляють витрати на придбання даної продукції і її якісні характеристики (споживчі властивості). Саме ці два фактори виділені на першому рівні: ціна і якість.

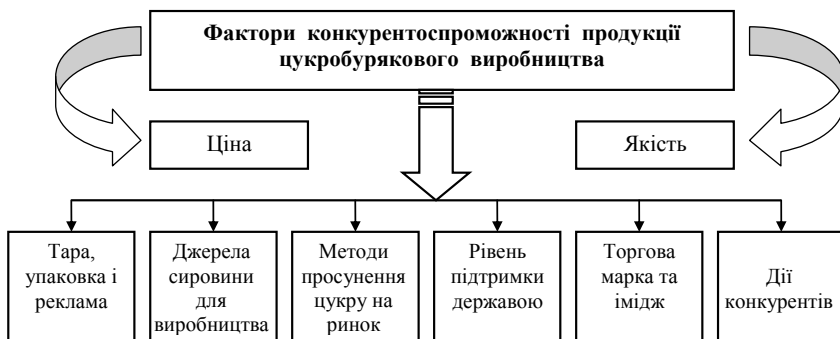


Рис. 2. Фактори конкурентоспроможності продукції цукробурякового виробництва

Фактори другого рівня дозволяють забезпечити більше високий рівень затребуваності покупцями споживчої вартості продукції за встановленою ціною. До факторів другого рівня віднесені: тара та упаковка; реклама; методи просування продукції на ринок; торговельна марка, імідж та ділова репутація організації; зміна структури споживання; поведження конкурентів.

Розглянуті фактори являють собою систему, що забезпечує конкурентоспроможність цукру й цукробурякового підкомплексу в цілому. Значення кожного окремого фактору залежить від типу ринку, характеру конкуренції, стадії життєвого циклу продукції тощо. При цьому слід зазначити наявність певного синергитичного ефекту взаємовпливу розглянутих факторів.

Впливаючи на конкурентоспроможність продукції, фактори приводять до зміни впливу інших факторів.

Так підвищення якості продукції прямо впливає на конкурентоспроможність, однак, витрати на її підвищення приведуть до збільшення собівартості. При значному збільшенні витрат та незмінній ринковій ціні на продукцію можна отримати зменшення обсягів збуту та збитки від виробництва та реалізації продукції.

Для цукробурякового виробництва важливо знайти оптимальне співвідношення факторів що впливають на конкурентоспроможність, орієнтуючи це співвідношення на певну групу споживачів цільового ринку неможливо, оскільки цукор є товаром першої необхідності не тільки для кінцевого споживача, а й використовується практично у всіх галузях з виробництва харчової продукції. Тому тільки комплексне їхнє застосування забезпечить ефективне й конкурентоспроможне формування цукробурякового подкомплексу.

Література

1. Конкурентоспроможність підприємства та управління стратегією його розвитку: колектив. моногр. / В. В. Мерчанський, В. М. Ключко, І. М. Ключко. - Х.: Бровін О.В., 2010. - 156 с.
2. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. - Івано-Франківськ, 2011. - 197 с.
3. Чевганова В. Я. Конкурентоспроможність: сутність, оцінка та шляхи підвищення її рівня (регіон, галузь, підприємство): монографія / В. Я. Чевганова, І. А. Брижань, К. А. Земцова, О. О. Олійник ; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю.Кондратюка. - Полтава, 2010. - 255 с

Карєба М. І., к.е.н., доцент

Зельманович Г. О., студентка 6 курсу,

спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»,

Миколаївський аграрний національний університет

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПЛАНОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Ринкові відносини не виключають необхідність аналізу та планування діяльності підприємства. Тому економічне планування на підприємстві є головною метою управлінської діяльності, це доволі актуальна проблема, вирішення якої створює певні гарантії для подальшого розвитку підприємства.

Основна особливість планово-економічної роботи полягає в ув'язці часткових процесів, які виконуються окремими виробничими ланками, завдяки чому досягається злагоджений хід виробництва.

Автоматизація планово-економічної роботи дає можливість мінімізувати відставання менеджерів та економістів з оцінкою поточних подій і відповідно

коригувати поточні показники діяльності підприємства з метою своєчасної перебудови його роботи з урахуванням нових умов [1].

Проблемам пов'язаним з удосконаленням методології та автоматизації планово-економічної роботи на підприємстві присвячені роботи багатьох вчених як України, так і інших держав, а саме: Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб, Л.А. Швайки, Москалюка В.Є. [2], та багатьох інших. В більшості робіт викладені лише погляди на проблеми планування в сучасних умовах. В деяких визначені основні напрями удосконалення методології планування.

Зокрема, в даному контексті варто відзначити праці В.Я. Амбросова, Ю.С. Коваленка, О.В. Шкільова [3], О.В. Воскобоева, О.О. Антоненко [4] та ін. Разом із тим розробки подібного характеру з тих чи інших причин широкого використання в господарській практиці так і не набули.

Як об'єкт автоматизації процес економічного планування має такі специфічні ознаки:

- рідкість, яка не дозволяє застосувати до проведення планово-економічних розрахунків стандартні процедури;
- потреба проведення багатоваріантних розрахунків з використанням різних засобів вирішення завдань і подальшим аналізом отриманих результатів;
- динамічність, непостійність переліку завдань, які повинні вирішуватися і методів їх вирішення;
- неможливість точного і вичерпного опису процесу постановки і вирішення завдань;
- складність вибору об'єктивного критерію оцінки розроблених варіантів планів і його формалізації;
- високе значення людського фактора, професійних знань та досвіду виконавців у здійсненні планово-економічних розрахунків.

Таким чином, якщо економічне планування - це об'єкт автоматизації, важкий для реалізації, то це вимагає нетрадиційних методів і заходів, об'єднання роботи обчислювальної техніки з діяльністю фахівця.

Метою автоматизації обробки даних у сфері економічного управління і планування є забезпечення найбільш раціонального і науково-обгрунтованого підходу до виконання функцій і завдань аналізу, прогнозування та оперативного управління діяльністю підприємства, підвищення якості роботи економічних служб підприємства.

При використанні обчислювальної техніки для економічного управління і планування господарсько-фінансової діяльності слід вирішувати такі проблеми:

- своєчасно готувати інформацію, потрібну для прийняття обгрунтованих управлінських рішень;
- розробляти і обгрунтовувати ефективні стратегічні, тактичні й оперативні плани діяльності підприємства та його структурних підрозділів;
- вибирати оптимальні варіанти координації елементів виробничого процесу; здійснювати швидкий обмін інформацією між підприємством і його структурними підрозділами;

- забезпечити швидке виконання всіх економічних розрахунків з метою підвищення їх актуальності й можливості реагувати на зміну умов функціонування підприємства;

- організовувати оперативний облік і контроль виконання планових завдань з найменшими витратами,

- забезпечувати швидке і комплексне реагування на хід виконання планових завдань [5].

Сучасна наукова думка характеризує планово-економічну роботу як одну із головних умов оновлення і подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств з використанням їх внутрішнього потенціалу, спрямованих на досягнення цілей економічного розвитку.

Первинним елементом планово-економічної роботи в рамках економічного управління підприємством є планово-економічне завдання (ПЕЗ), зміст якого полягає в певній обробці інформації для отримання потрібного економічного висновку або для підготовки окремого планового чи управлінського рішення.

Таким чином, основними напрямками автоматизації планово-економічної роботи є:

- удосконалення методичного інструментарію завдяки впровадженню сучасних методів аналізу, економіко-математичного моделювання, оптимізаційних задач тощо;

- розробка та впровадження автоматизованих робочих місць фахівців економічних служб, за допомогою яких може бути здійснений перехід від використання ПК в окремі моменти діяльності економіста до комплексного застосування ПК, і створення людино-комп'ютерних систем прийняття управлінських і планових рішень.

Література

1. Охріменко І.В. Основні змістовні пріоритети в планово-економічній роботі сільськогосподарських підприємств/ Економіка АПК № 11 - 2010. – С. 109 - 113.
2. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства. Навч. посіб. / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – К.:«Каравелла», 2003. – 432 с.
3. Шкільов О.В. Організація виробництва і планування підприємницької діяльності в сільськогосподарських підприємствах/ - 2005. - 168с
4. Воскобоева О.В., Антоненко О.О. Використання ПК у дослідженні економічної ефективності діяльності підприємства. Учбово-методичний посібник за курсом «Економіка підприємства» для студентів економічних спеціальностей. – Донецьк, ДонДУЕТ. 2008 – 30 с.
5. Фролова Л.В. АРМ-економіста. Учебно-методическое пособие для студентов специальности «Экономика предприятия» дневной и заочной форм обучения / сост. Фролова Л.В., Распопова В.А., Ермак С.А. - Донецк: ДонГУЭТ, 2006. - 120 с.

СЕКЦИЯ 3. Развитие продуктивных сил і региональна економіка

Алуйн С.В., ассистент;

Шутилов Ф.В., к.э.н., доцент

Кубанский государственный технологический университет,

г. Краснодар, Россия

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Концепция кластерного управления региональной экономикой особую актуальность приобретает в связи с необходимостью формирования региональных инновационных систем как источников поступательной макроэкономической динамики. Процесс кластеризации позволяет выявить факторы развития конкурентных преимуществ региона, способствует развитию приоритетных отраслей, определяющих инвестиционную привлекательность территориальных образований [4].

Кластерный подход представляет собой формы территориально-отраслевой организации производства, способствующей реализации инновационных предпринимательских проектов экономического развития, обуславливающих синергетический эффект взаимодействия с научными, проектными институтами при заинтересованном участии государственных и муниципальных органов управления [5]. Кластерный подход позволяет создать эффективную экономику на местах, ориентированную на активизацию и коммерциализацию научных открытий и изобретений, производство конкурентной наукоемкой продукции, что будет способствовать обеспечению позитивных структурных сдвигов в экономике страны в целом. Главное, на что нацелены кластеры – это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции. Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть, создавать долгосрочную стратегию развития предприятий на 5-10 лет. [1]

В экономической системе кластерное объединение выполняет следующую задачу – сильные предприятия подтягивают за собой мелкие. В период постиндустриальной экономики кластеры – это группы предприятий, в том числе средних и малых, находящихся на одной территории. Кластеры выступают основой эффективного экономического развития территории регионов и способствуют эффективности развития государства в целом. Особый интерес концепция кластерного управления региональной экономикой приобретает в связи с необходимостью формировании региональных инновационных систем как источников поступательной макроэкономической динамики, поскольку процесс кластеризации позволяет выявить факторы развития конкурентных преимуществ региона, способствует развитию приоритетных отраслей, определяющих инвестиционную привлекательность территориальных образований.

Для формирования кластера необходим следующий набор инструментов:

- организационно-коммуникативные, предполагающие образование субъекта развития кластера (организация деятельности кластера, которая бы отстаивала интересы сектора, проводила научно-технологические и маркетинговые исследования в интересах членов кластера) и развитие коммуникативной среды (например, проведение конференций поставщиков). При этом необходимо отметить, что органы исполнительной власти могут использовать лишь косвенные меры реализации этого инструмента: без активного участия бизнеса (и наличия лидеров, которые заинтересованы в существовании такого рода организаций) невозможно реализовать данный тип инструментария;

- инвестиционные, которые предполагают создание производственной, инженерной или любой другой инфраструктуры, необходимой для формирования кластера. Уровень влияния органов исполнительной власти на реализацию данного типа инструментов по сравнению с предыдущим гораздо выше. При этом действия органов исполнительной власти могут быть направлены как на реализацию отдельных инвестиционных проектов (например, формирование системы производственных парков под определенный тип специализации, как это было сделано в г. Санкт-Петербурге и Калужской области, где развиваются кластеры автосборки и производства автокомпонентов; или формирование технологического парка, который предназначен для разработки и внедрения новых технологий, как это сделано в Кемеровской области, где создан технопарк в сфере горной техники), так и на привлечение инвесторов для реализации определенного типа проектов;

-организационно-правовые, которые предполагают разработку нормативно-правовой базы и поддерживающих программ (кадровых, информационных, маркетинговых и т. д.). [2]

Эффективность кластерного подхода зависит от многих факторов. Наиболее значимым из них является готовность региональных властей (как квалификационная, так и политическая) выстраивать плодотворное взаимодействие с бизнесом, муниципальными образованияами и, что самое сложное, с партнерами, которые находятся за пределами регионов: другими субъектами Федерации, предпринимателями, научно-исследовательскими институтами и т.д. Если такая готовность отсутствует, то любые аналитические схемы и разработки остаются на бумаге.

Особенность кластера, обеспечивающая его конкурентоспособность, прежде всего полнота участников для создания конкурентоспособного продукта, имеющего технико-экономические показатели на уровне лучших мировых образцов. Это требует наличия и развитой инновационной системы, которая, наряду с поддержкой государственно - частного партнерства, является главной целью, на которой следует сконцентрировать усилия [3].

Инновационная система является важнейшим звеном в кластере. Без нее любые положительные изменения и эффекты, связанные с формализацией и упорядочиванием деятельности в кластере его участников со временем сойдут на нет. Одновременно, теряет эффективность и региональная инновационная политика, предусматривающая стимулирование бизнес-инкубаторов и

технопарков, если их не рассматривать, как центры компетенции для технологических систем кластеров, соответствующим образом позиционируя и оснащая, подбирая состав участников.

Для всей экономики государства кластеры могут выполнять роль точек роста внутреннего рынка. Международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается. По итогам нескольких лет, согласно исследованию, проведенному World Economic Forum, Финляндия, экономика которой преимущественно ориентирована на кластерную систему, занимает 1-е место в рейтинге перспективной конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index) и первое место в рейтинге текущей конкурентоспособности стран (Business Competitiveness Index), обогнав такие ведущие индустриальные державы, как США, Япония, Великобритания. Использование опыта нашего северного соседа может быть полезным для выстраивания конкурентных преимуществ в соответствии с требованиями современности в эпоху очередной модернизации экономики России.

Литература

1. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать // Альманах «Восток». – 2007. – № 1(42).
2. Какую выгоду можно получить от альянса. Александр Идрисов, Управляющий партнер. Strategy Partners (группа «Про-Инвест»), Москва, Журнал "Генеральный директор", №9 — 2009, 19 августа 2009 Рубрика: Стратегия и развитие
3. Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России // Научный эксперт. – 2007. – № 4.
4. Тухбатуллина А.Б. Роль кластерных образований в формировании и реализации мер антикризисного регулирования в регионе. // Вестник ТИСБИ, 2009 г. №2. [Электронный информационный ресурс] <http://old.tisbi.org/science/vestnik/2009/issue2/Economica/Tuhbatullina.html>
5. Шутилов Ф.В. Необходимые и достаточные условия кластерного структурирования экономических систем // Казанская наука, 2011. № 8. - С. 120-123.

Беленцова Ю.В.

аспірант

Донецький державний університет управління, м. Донецьк

ЭФЕКТИВНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

В Україні мінімальна заробітна плата не тільки не відповідає критеріям економічного зростання, але й сприяє поступовій деградації нації. Дешева робоча сила в сукупності з підвищенням цін на товари і послуги, які наблизилася до світових, призвели до того, що знизилася якість праці і йде знецінення самого поняття праці. Економіка, у силу недостатності споживчого попиту, обумовленого низькими доходами, не одержує необхідного їй інвестиційного посилення й поступово зменшує свої обороти, що знову негативно позначається й на споживчому попиті та доходах громадян. Актуальність дослідження полягає в питанні, чи потрібно піднімати мінімальну заробітну плату?

У підвищенні мінімальної заробітної плати є позитивні і негативні моменти. *Позитивні* – ресурси (капітал і праця) стануть розподілятися більш ефективно, збільшиться їх віддача, підвищиться виробнича дисципліна, а заробітна плата стане більш гнучкою; легалізується частина тіньових доходів; істотно розшириться база прибуткового оподаткування, що стане джерелом підвищення мінімальної заробітної плати і інших соціальних стандартів; зросте соціальна ефективність суспільства. *Негативні* – підвищення мінімальної заробітної плати буде супроводжуватися масовими банкрутствами, зниженням попиту на працю, зростанням безробіття та сплеском інфляції, що обернеться падінням реальної купівельної спроможності гривні.

Однак результати кореляційного аналізу відповідних показників в Україні за період з 2000 р. по 2010 р. цього припущення не підтверджують. Якщо для оцінки тісноти зв'язку між ними використовувати шкалу Чеддока, то зв'язок мінімальної заробітної плати з інфляцією (індексом споживчих цін) слабка (коефіцієнт кореляції 0,11). Що стосується безробіття й рентабельності, то існує зворотна залежність. Однак, якщо між мінімальною заробітної платою і рівнем безробіття такий зв'язок помітно (коефіцієнт кореляції 0,6), то з рівнем рентабельності операційної діяльності підприємств України вона майже відсутня – коефіцієнт кореляції 0,004. Тобто можна очікувати підвищення ефективності функціонування та розвитку суспільства.

Для ефективності функціонування та розвитку суспільства значною є заробітна плата найманих працівників. Її зростання знижує економічну та підвищує соціальну ефективність. У стабільних економіках діє закон випереджального зростання продуктивності праці (T_{np}) над збільшенням заробітної плати (T_{zn}). Їх співвідношення є відповідним показником збалансованості економічної та соціальної ефективності [1]:

$$Зб_e = \frac{T_{np}}{T_{zn}}. \quad (1)$$

При розрахунку темпів зростання продуктивності праці використали фактична кількість найманих працівників та обсяг ВВП, який розраховано із використанням економетричної моделі, побудованої в роботі [2] за умови виведення економіки України з «тіні». Відповідно до оцінок податківців, опублікованим у ході презентації Концепції реформування податкової системи, обсяг тіньового сектора розподіляється в такий спосіб: 170 млрд. грн. становить зарплата в «конвертах», 100 млрд. грн. – доходи власників активів у формі виведення безготівкових коштів у наявну форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. грн. – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні засоби, матеріальні ресурси та послуги тіньового сектора

Наступним критерієм доцільно використати індекс Кейтца, що як показник характеризується співвідношенням мінімальної ($ЗП_{\min}$) і середньої заробітної плати ($ЗП_{cm}$) [1]:

$$IK = \frac{ЗП_{\min}}{ЗП_{cm}}. \quad (2)$$

За методологією Держкомстату середньомісячна заробітна плата найманих працівників включає податки. Такий підхід при нормування індексу Кейтца використовують Міжнародна організація праці та Європейський Союз. Рекомендоване значення індексу Кейтца знаходиться інтервалі 50-60%. Результати оцінки збалансованості соціальної і економічної ефективності наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка фактичної і очікуваної збалансованості соціальної та економічної ефективності в Україні

Показник	2009 р.	Очікуване значення	Відхилення (темп приросту), %	Нормативне значення, %
Співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати, %	100,42	116,26	15,78	100
Індекс Кейтца	25,61	48,56	89,61	50-60

Неважко помітити, що у 2009 р. тільки значення індексу Кейтца не відповідало нормативному значенню. Але в результаті підвищення мінімальної заробітної плати і виведення економіки України з «тіні» очікуване значення індексу Кейтца підвищиться практично до необхідного мінімального рівня. При цьому значно зростає співвідношення темпів продуктивності праці та заробітної плати в результаті підвищення матеріальної мотивації найманих працівників.

В результаті досліджень також встановлено, що у випадку виведення заробітної плати і неофіційних платежів з «тіні» в певній мірі вирішується проблема внутрішнього інвестування. При цьому на 27,33% зростає валовий прибуток, змішаний дохід, а структура розподілу ВВП за категоріями доходу майже не змінюється. Щодо соціальної ефективності, то внаслідок таких дій та збільшення мінімальної заробітної плати вона могла б підвищитися на 13,2%.

Отже, підвищення мінімальної заробітної плати найманих працівників не буде супроводжуватися масовими банкрутствами, зниженням попиту на працю, зростанням безробіття та інфляції в Україні. Навпаки, така дія буде сприяти зростанню ефективності виробництва та легалізації тіньових доходів, та скорочення розмірів тіньової економіки України.

Література

- Беленцов В.М. Методика аналізу соціально-економічної ефективності розвитку виробничого підприємства / В.М. Беленцов, Ю.В. Беленцова // Управління економічним розвитком промислових підприємств: зб. наук. праць Донецького державного університету управління, сер. «Економіка». – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – Т. XI, вип. 149. – С. 87-93.
- Беленцова Ю.В. Заробітна плата та економічне зростання України: моделювання й дослідження структурних зв'язків / Ю.В. Беленцова // Менеджер. – 2012. – №1(59). – С. 244-251

3. Беленцова Ю.В. Якою повинна бути заробітна плата в Україні? / Ю.В. Беленцова // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету, сер. «У економічні науки». – 2012. – №39. – С. 21-25
4. Доклад МОТ «Зароботна плата в мирі в 2010–2011 гг.: політика в області зароботної плати в період кризи» / Група технічної підтримки достойного праці і Бюро МОТ для країн Східної Європи і Центральної Азії. – Москва, МОТ. –2010. – 123. с
5. Обсяг тіншової економіки України становить 350 млрд грн, половина цих коштів – зарплати в «конвертах» / Новини: Газета «Дзеркало тижня. Україна» від 19 серпня 2012. – <http://news.dt.ua/ECONOMICS>.
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Тов «Август Трейд», 2011. – 560 с.

Чупруненко В.С.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Туристична діяльність в розвинених країнах є важливим джерелом доходів держави. В Україні туристична діяльність швидко розвивається, оскільки країна має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього й іноземного туризму: особливості географічного положення, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного і туристично-рекреаційного потенціалів.

Формування рекреаційних потреб протікає під впливом комплексу факторів, які можна згрупувати наступним чином:

- соціально-економічні фактори – рівень матеріального статку масового споживача, рівень цін на рекреаційні товари та послуги, наявність вільного часу, доступність інформації (реклама) про рекреаційні об'єкти і послуги;

- демографічні – вік, стать, сімейний стан, освіта, професія, приналежність до певної соціальної групи, регіон основного проживання та тип місцевості проживання (міська або сільська);

- особистісно-поведінкові фактори – індивідуальні особливості індивіда, стиль життя, інтереси, система духовних цінностей, мотивація рекреаційної діяльності, стан здоров'я;

- фактори культурного і суспільно-психологічного характеру – пріоритети в системі духовних цінностей суспільства в цілому, його окремих груп, досягнутий рівень психології споживання;

- ресурсно-екологічні фактори – масштаби і забезпеченість території різними видами рекреаційних ресурсів, екологічний стан навколишнього природного середовища;

- політичні фактори – безпека рекреаційних регіонів і об'єктів, відсутність збройних конфліктів, тероризму, піратства, дотримання міжнародних норм і правил щодо прав і свобод людини [1, с. 25].

Досліджувати рекреаційні ресурси можливо за чотирма типами [1, с. 10]: природні, природно-антропогенні, історико-культурні та інфраструктурні, де у

загальну структуру рекреаційних ресурсів включено екологічний блок, що викликано сучасним станом навколишнього природного середовища та потребами споживачів рекреаційних послуг.

Харківська область має сприятливі природно-рекреаційні можливості для здійснення рекреаційної діяльності, з яких можна виділити помірно-континентальний м'який клімат, розгалужену річкову мережу та бальнеологічні курорти, мальовничі лісостепові і степові ландшафти. За екологічною якістю більш комфортний період відпочинку триває від 120 до 130 діб припадаючи на літній період.

Для дослідження Харківської області та визначення інтегрованого показника екологічної якості рекреаційних ресурсів, можна використовувати 12 наступних параметрів [2, с. 50]: площа кожної територіальної одиниці (району) Харківської області; площа сільськогосподарських угідь; площа лісів; поверхневий стік; площі земель рекреаційного призначення; площа заповідних територій; кількість СДТ; кількість курортних ресурсів (санаторії та пансіонати з лікуванням, будинки та пансіонати відпочинку, дитячі оздоровчі табори); кількість історико-культурних об'єктів; пропускна спроможність автошляхів; кількість скидів забруднюючих речовин в поверхневі водойми; кількість промислових викидів в атмосферне повітря.

Згідно з методикою згортання показників, територію Харківської області можна охарактеризувати наступним чином:

- найбільш *сприятливий стан* для відпочинку в Харківській області має Барвінківський район, де є привабливі рекреаційні ресурси, та досить низький рівень забруднення;

- *добрий стан для відпочинку* мають такі райони, як Кегечівський та Близнюківський. Рекреаційні ресурси цих районів є досить привабливими, а рівень забруднення низьким;

- *задовільним станом* було виділено такі райони: Зачепилівський, Сахновщинський, Дворічанський, Первомайський, Ізюмський, Великобурлуцький, Печенізький. Ці райони мають привабливі рекреаційні ресурси, але досить високий рівень забруднення;

- *за недостатньо задовільним станом* виділяються такі райони, як Балаклійський, Коломацький, Чугуївський, Нововодолазький, Богодухівський, Шевченківський, Борівський, Краснокутський, Зміївський, Лозівський, Куп'янський, Золочівський, Вовчанський. Основна частка цих районів має високі значення показників по викидам, скидам, тобто хоча і мають досить привабливі рекреаційні ресурси, але є районами з високим рівнем забруднення.

- *незадовільним станом* було виділено Красноградський, Харківський, Дергачівський, Валківський райони [3, с. 76].

Таким чином, можна зробити висновок, що Харківська область має досить значний рекреаційний потенціал та досить привабливі умови для розвитку туристичного сектору.

Для розвитку туристичного сектору в Харківській області доцільним є проведення роботи за наступними напрямками.

Рекламна діяльність повинна містити наступне:

- створення на обласному рівні рекламно-інформаційного центру, який би постійно збирав інформацію про туристичні об'єкти та розповсюджував її у вигляді реклами;

- встановлення на автомагістралях державного значення рекламних щитів з інформацією про окремі привабливі туристичні об'єкти;

- розповсюдження реклами у вигляді невеликих буклетів у потягах, автотранспорті та літаках, розміщення реклами в періодичних виданнях;

- створення коротких (до 5 хв.) рекламних роликів;

- використання мережі Інтернет.

Розвиток готельно-ресторанного комплексу повинен містити:

- створення закладів розміщення у районах, де вони відсутні;

- підвищення якості готельних послуг;

- будівництво нових, переважно невеликих, економічно-рентабельних закладів розміщення;

- створення при ВНЗ, які готують фахівців у галузі готельного господарства, курсів підвищення кваліфікації кадрів готельної індустрії;

- сприяння подальшому розвитку мережі загальнодоступних для усіх категорій споживачів закладів громадського харчування;

- відкриття підприємств громадського харчування, орієнтованих на соціальні верстви населення (діти, молодь, пенсіонери).

Інвестиційна діяльність повинна включати:

- створення інвестиційних проектів розвитку туризму в регіоні з підрахунками їх економічної рентабельності;

- розробку обласної програми маркетингових досліджень галузі туризму у Харківській області для виявлення найбільш перспективних напрямків його розвитку.

Література

1. Покоłodна М.М. Конспект лекцій з дисципліни «Рекреаційні комплекси світу (в тому числі турсресурси України)». - Х.: ХНАМГ, 2012. – 174 с.
2. Гродзинський М. Д. Методи геоecологічних досліджень. – К.: ВЦ «Київський університет», 1999. – 263 с.
3. Некоc В.Ю., Баскакова Л.В., Пасочна К.О. Оцінка ecологічної якості рекреаційних ресурсів Харківської області // Людина і довкілля. Проблеми неоекології. – 2010. – №1(14). – С. 70-78.

Чупруненко В.Є.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

У Законі України «Про туризм» записано: —Туризм – тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання з оздоровчою, пізнавальною або професійно-діловою метою без заняття оплачуваною діяльністю”.

Незважаючи на різноманіття підходів, існуючі визначення туризму можна об'єднати в три групи.

До першої групи входять визначення, що характеризують туризм як різновид рекреації, систему і форму проведення вільного часу у походах і поїздках, які поєднуються з активним відпочинком і зміцненням здоров'я людини, з підвищенням її загальної культури та освіти.

Друга група визначень туризму розглядає його як одну з форм міграції населення і пов'язує з актом пересування, подорожі, перетину простору.

Третя група визначень характеризує туризм як складне соціально-економічне явище, розкриває його внутрішній зміст, який полягає у єдності різноманіття властивостей і відносин [1, с. 25].

До традиційних видів туризму України відносять рекреаційний, оздоровчий, лікувальний, спортивний, пішохідний, альпінізм, велотуризм, лижний, автомобільний, екскурсійний.

До нетрадиційних видів туризму, які знайшли поширення на сучасному етапові розвитку суспільства, більшість дослідників відносять сільський зелений, агротуризм, екотуризм, спелеотуризм, водний, кінний, екстремальний (пригодницький, рафтинг, дайвінг, сноубординг, фрірайд, вейкбордінг, польоти на повітряних кулях і дельтапланах, джайлоо-туризм), культурний, науковий, ностальгічний (етнічний), соціополітичний, космічний, промисловий [5].

Розглянемо, що представляють собою деякі види нетрадиційного туризму

Сільський зелений туризм - відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Його головним завданням є надання послуг відпочинку для жителів міста та ознайомлення іноземних туристів з традиціями та побутом місцевих жителів [2, с. 52]. Разом з тим міських жителів приваблює можливість відпочити від міських, „некомфортних” з психологічної та фізіологічної точки зору, умов.

Агротуризм – відпочинковий туризм, що передбачає використання дворогосподарства та часткову або повну участь відпочиваючих у власному обслуговуванні. Обов'язковою умовою є наймання різного роду помешкання. Це може бути власне будинок, тимчасове житло (типу бунгало або стаціонарний намет). Головною метою відпочиваючих в агрооселях є, крім власне відпочинку, знайомство з способами ведення господарства.

Екотуризм – це форма відпочинку, при якій відпочиваючі основну частину активного відпочинку витрачають на знайомство з природою, правилами та нормами поведінки в ній і навіть беруть безпосередню участь в різноманітних екологічних акціях [2, с. 73]. Екотуризм може мати як стаціонарну форму, так і експедиційну.

При стаціонарному екотуризмі, відпочиваючі знайомляться з навколишньою природою на задалегідь розроблених екологічних стежках під керівництвом професійних екскурсоводів. Крім того вони можуть проживати на базах, або в садибах сільського зеленого туризму поблизу заповідних територій різного рангу та відвідувати їх під керівництвом лісників та егерів.

Експедиційний екотуризм передбачає проживання в різних місцях та різних умовах та знайомство з природою „на сліпу”. Група відпочиваючих вибирає певний район відпочинку і проходить його як класична група туристів-пішохідників, але головну увагу звертає на екологічний стан території.

Рафтинг, як вид туризму практикується на швидких річках в надувних латексних човнах. Екіпаж таких човнів становить від 3 до 10 чоловік. Команда проходить тривале тренування під керівництвом досвідченого інструктора. Під його ж керівництвом здійснюється і сплав. На території України рафтинг практикується на швидкоплинних гірських річках Карпат а також на порогах Південного Бугу під час повені та паводків.

Дайвінг – вид туризму, який передбачає ознайомлення туриста з підводним світом. Цей вид туризму в останні 5-7 років знайшов своє поширення і на території України, в Криму.

Сноубординг – спуск по снігу з гірських схилів на спеціально обладнаній дошці.

Вейкбордінг – це комбінація водних лиж, сноуборда, скейта і серфінгу. Катер буксирує спортсмена, який стоїть на широкій, але короткій дошці. Катер має додатковий баласт, для глибшої посадки і рухається в середньому 30-40 км/год. Після себе він залишає досить значну хвилю, яку рейдер використовує як трамплін. У стрибку рейдер виконує різноманітні трюки.

Розвиток туристичної галузі потребує розробки системи адекватного регулювання з боку держави.

Основні цілі державного регулювання туристичної діяльності:

- забезпечення прав громадян на відпочинок, відновлення та зміцнення здоров'я, на безпечне для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав;

- захист прав і законних інтересів туристів і суб'єктів туристичного бізнесу;

- відновлення та збереження цілісності туристичних ресурсів України, їх раціональне використання й охорона при плануванні та забудові територій, на яких розміщені об'єкти туристичних відвідувань;

- створення сприятливих умов для удосконалення й розвитку індустрії туризму, підтримка пріоритетних напрямів туристичної діяльності.

До основних пріоритетних напрямів державної політики розвитку туризму відносяться:

- удосконалення правових засад регулювання туристичних відносин;

- становлення туристичного бізнесу як високорентабельної галузі економіки;

- заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму та створення нових робочих місць;

- сприяння розвитку в'їзного та внутрішнього туризму, сільського та екологічного (зеленого) туризму;

- розширення міжнародного співробітництва у сфері туристичної діяльності та утвердження України на світовому туристичному ринку;

- гармонізація законодавства України про туризм до світових вимог, створення нормативної бази функціонування систем стандартизації та сертифікації робіт і послуг в туристичному бізнесі тощо [3, с. 48].

Можливими шляхами вдосконалення функціонування туристичного сектору можуть бути:

- створення туристичних інформаційних центрів (наприклад, в формі комунальних підприємств);
- розробка нових форм співробітництва між органами влади та підприємцями туристичної галузі;
- розробка відповідних програм з розвитку туризму на державному та місцевому рівнях;
- розробка системи пільгового кредитування, інвестиційних фондів для реалізації програм розвитку туристичного бізнесу;
- створення системи підвищення кваліфікації держслужбовців, які працюють в сфері регулювання туристичного бізнесу.

Література

1. Організація туризму: підручник / І.М. Писаревський, С.О. Погасій, М.М. Поколюдна та ін.; за ред. І.М. Писаревського. – Х.: ХНАМГ, 2008. – 541 с.
2. Рутинський М.Й., Зінько Ю.В. Сільський туризм: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 271 с.
3. Кожухівська Р.Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку // Інноваційна економіка – 2012. - №3. – С. 43-49.

Добровольська С.Р.

здобувач

Львівський національний аграрний університет

ТЕРИТОРІАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ В ГАЛУЗЕВІЙ СТРУКТУРІ ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сільське господарство є основною галуззю, яка виробляє продукти харчування або сировину для їх виробництва. У зв'язку з цим вона закономірно включає в себе багато видів виробництв, які і лежать в основі його галузевої структури. Значно урізноманітнює її також необхідність виробництва технічної сировини для задоволення нехарчових потреб населення: в одязі, взутті тощо.

Галузева структура виробництва в сільськогосподарських підприємствах є складовою частиною галузевої структури народного господарства, яка у свою чергу є лише однією з багатьох класифікацій сфер економіки та статистичної інформації. ООН виділяє дев'ять груп класифікацій: галузева класифікація; кругова класифікація; класифікація благ і послуг споживчого призначення; класифікація урядових витрат; класифікація некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства; класифікація економічних операцій з благами і послугами; класифікація економічних з розподілу; операції з фінансовими інструментами; класифікація майна [1]. Баланюк І.Ф. та Жук О.І. галузеву структуру виробництва агропромислового комплексу (АПК) визначають як економічну категорію, що означає не лише співвідношення обсягів виробництва певних видів продукції, але й кількісні та якісні параметри розміщення та взаємозв'язку між окремими галузями та підгалузями, які в сукупності формують систему сільськогосподарського виробництва певного підприємства [2, с. 10].

Загальні умови розвитку підприємництва на певній території мають безпосередній вплив на формування галузевої структури виробництва в сільськогосподарських підприємствах. Але не менш потужним чинником виступає близькість до ринків збуту виробленої продукції. У приміських районах об'єктивно повинен відбуватися процес переважаючого розвитку галузей рослинництва і тваринництва, спрямованих на забезпечення повсякденних потреб міських жителів у свіжій продукції, яка швидко псується і складна для транспортування на великі відстані – насамперед багато видів овочевої продукції та свіже питне молоко.

Основною галуззю сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах Львівської області є рослинництво, питома вага якого у вартості валової продукції в постійних цінах 2010 р. в 2011 р. склала 61,6 відсотків. Частка продукції тваринництва значно нижча – 39,4 відсотків. Якщо провести аналіз величини цих показників у розрізі адміністративних районів Львівської області, то можна зробити висновок про те, що подібне співвідношення двох галузей характерне лише для трьох районів з двадцяти – Буського, Жидачівського та Перемишлянського. У всіх інших районах спостерігаються значні відхилення від середньообласних показників. Галузь тваринництва є основною (тобто її питома вага у валовій продукції перевищує 50 відсотків) в п'яти районах – Дрогобицькому, Миколаївському, Пустомитівському, Стрийському та Яворівському. У той же час в Мостиському, Радеківському та Кам'янка-Бузькому районах частка тваринництва не перевищує 12 відсотків.

Аналіз посівних площ в сільськогосподарських підприємствах по сільськогосподарських культурах у розрізі адміністративних районів області показав, що основні площі зернових та зернобобових розміщені в шести районах (Бродівському, Буському, Жидачівському, Золочівському, Радеківському та Сокальському) – 90,0 тис. га, тобто 61,3% від загальної площі по області. У всіх цих районах (крім Бродівського) питома вага зернових та зернобобових культур у структурі посівних площ перевищує 60 відсотків.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що впродовж останніх двадцяти років відбулися значні зміни в галузевій структурі сільського господарства в розрізі адміністративних районів Львівської області. Єдиною групою культур, яка вирощується у великих масштабах у всіх районах залишилася група зернових та зернобобових.

У тваринництві спостерігаються міжрайонні відмінності, аналогічні відмінностям у галузі рослинництва. Залишилися лише два райони – Бродівський та Сокальський, – в сільськогосподарських підприємствах яких утримується більше трьох тисяч голів великої рогатої худоби.

Проведений аналіз галузевої структури виробництва в сільськогосподарських підприємствах дозволив нам провести типологію адміністративних районів Львівської області за її показниками. Райони, в яких питома вага сільськогосподарських підприємств у вартості валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств була значно нижчою від середньообласного показника (26,8 відсотків) віднесено до групи адміністративних районів з дуже низьким рівнем розвитку

сільськогосподарського підприємництва. Це Городоцький, Дрогобицький, Жовківський, Мостиський, Перемишлянський, Сколівський, Старосамбірський та Турківський райони.

Бродівський та Сокальський райони віднесено до районів з розвинутим виробництвом зернових та технічних культур і відносно високим розвитком скотарства і птахівництва. Буський – район розвинутого зернового господарства в поєднанні з відносно розвинутим свинарством. Николаївський і Пустомитівський – райони з розвинутим зерновим господарством і птахівництвом. Стрийський – район з розвинутим виробництвом зернових та технічних культур і розвинутим свинарством. Інші райони – Жидачівський, Золочівський, Кам'янка-Бузький, Радеківський, Самбірський та Яворівський – райони з розвинутим виробництвом зернових і технічних культур в сільськогосподарських підприємствах.

Література

1. Понятие отраслевой структуры народного хозяйства // режим доступу: <http://8cent-emails.com/ponjatie-otraslewoj-struktury>.
2. Баланюк І.Ф. Галузева структура виробництва в сільськогосподарських підприємствах: монографія / І.Ф. Баланюк, О.І. Жук. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2011. – 184 с.

Марциновська З.В.

ст. викладач

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Незалежним підприємством готельного господарства - є підприємство, що знаходиться в незалежному володінні, розпорядженні та користуванні власника, що отримує прибуток від такої власності. Наявність договірних зобов'язань з іншими компаніями з питань управління або використання чужого торгового знаку або знаку обслуговування не тягне за собою зміни статусу підприємства як незалежного по відношенню до інших суб'єктів ринкових відносин.

Певну специфіку напрямкам розвитку інтегрованих систем в умовах високої варіативності факторів зовнішнього середовища надають процеси формування мереж підприємств.

Грунтовно розглянуто сучасні форми організації готельного господарства – різні види франчайзингових угод, готельні ланцюги.

В умовах зростаючої конкуренції на ринку готельних послуг, найбільш перспективною формою об'єднання в готельному господарстві є об'єднання на основі франчайзингу. При відповідній адаптації цієї моделі до умов трансформаційної економіки, вона дає низку переваг: централізоване резервування, гнучкі умови фінансування, єдине керівництво.

Підприємництво в даній структурі базується на основі договорів – франшиз. Франчайзинг, що є лише однією з форм функціонування ланцюгу (мережі) підприємств готельного господарства, набув широкого розповсюдження в готельному господарстві в сучасних умовах. Об'єднання підприємств готельного господарства в ланцюги може здійснюватись на таких основах: 1) належність готелю одному власнику; 2) договір оренди або контракт на управління; 3) договір франчайзингу.

Зважаючи на переваги готельних ланцюгів як форми організації бізнесу, і на процес глобалізації готельного господарства на заході, можна стверджувати, що через певний проміжок часу цей процес набиратиме силу і в Україні.

Виходячи з розвитку конкуренції на ринку готельних послуг та від глобалізації готельного господарства, обґрунтовано доцільність створення організаційно – правових засад “відкриття” внутрішнього ринку для Транснаціональних корпорацій.

Дослідження підприємств готельного господарства м. Києва показали, що у році нараховувалось 39 державних підприємств (47,6%), 35 колективних підприємств готельного господарства (42,7%), 4 приватних готелі (4,9%) , 2 комунальні готелі (2,4%) та 2 готелі іншої форми власності (2,4%). Тобто ринок гостинності м. Києва в основному поділений між державним та колективним сектором.

Недосконалість правової бази, що дає можливість порушувати права акціонерів, недостатня прозорість діяльності АТ, недостатня координованість дій органів державного управління, низький рівень корпоративної культури призвели до непрофесійних схем управління корпораціями.

В результаті порівняльного аналізу економічної ефективності підприємств готельного господарства корпоративного типу встановлено, що за один фінансовий рік чистий прибуток на підприємствах, де частка державних акцій складає не більше 51% виріс в середньому більше, ніж в 2 рази, на 18,9% зменшились поточні зобов'язання підприємств. В той же час в на підприємствах, де частка державних акцій складає 51% і більше чистий прибуток збільшився в середньому в 1,5 р. і водночас в 2,5р. збільшились поточні зобов'язання. Наведені дані свідчать, що ефективність корпоративного управління і, як наслідок, кращі фінансові показники спостерігаються на підприємствах, де частка участі держави у власності та управлінні менша.

Встановлено, що найбільш прийнятною моделлю для трансформаційної економіки є модель Джонсона Сколса, яку доцільно адаптувати до умов функціонування організаційних структур підприємств готельного господарства корпоративного типу.

Досліджено вплив дивідендної політики на ефективність корпоративного управління в цілому. Найбільш доцільним для вітчизняних умов корпоративного управління вважається розподіл дивідендів на основі комбінованої політики. Фіксований дивіденд, що гарантує отримання наперед відомого розміру грошових виплат може поєднуватись з участю акціонерів при розподілі приросту прибутку за звітний період. Таке положення сприятиме

активності акціонерів, спрямовувати їх зусилля на покращення роботи корпорації. Застосування комбінацій дивідендів рекомендовано підприємствам готельного господарства, які швидко розвиваються, потребують великих капіталів і тому намагаються зробити свої цінні папери максимально привабливими для потенційних інвесторів.

Досліджена культура корпоративного управління на підприємствах готельного господарства, інституціонально– еволюційні аспекти економічної діяльності підприємств готельного господарства різних форм господарювання.

Корпоративна культура – це сукупність прийнятих норм та правил поведінки по відношенню до клієнтів та партнерів, а також культура міжособистих відносин в межах колективу.

Досліджені зворотні зв'язки в діяльності підприємств готельного господарства - реагування на претензії. Пропонується методика взаємодії підприємства і клієнтів (маркетинг партнерських відносин), який складається з трьох підходів: підхід в рамках економічних відносин; підхід в рамках соціальних та економічних відносин; підхід в рамках соціальних, економічних та структурних відносин.

1. Підхід в рамках економічних відносин – це система економічного стимулювання, зокрема, система надання постійному клієнту подарунків та знижок. Недоліком таких програм є їх однобічна спрямованість, ці методи завдяки своїй простоті легко копіюються конкурентами.

2. Підхід в рамках соціальних та маркетингових відносин полягає у встановленні та підтримці «відносин» між відповідальним співробітником готелю та клієнтом. Додатково до маркетингової моделі «людина-підприємство» застосовується схема «людина-людина». Але цей підхід не вважається ефективним, якщо послуга надто дорога та низької якості. Виправдовується цей підхід на тих підприємствах, де можна надати повноцінну індивідуальну послугу порівняно невеликій кількості клієнтів. Такий підхід може використовуватись невеликими готелями для придання своїм послугам індивідуальності і виключності.

3. Підхід в рамках економічних, соціальних та структурних відносин полягає в формуванні стійких відносин на основі структурних переваг, які не можуть бути надані іншими підприємствами. Цей рівень відрізняє від інших те, що він має структуру, яка дозволяє підприємству задовольнити індивідуальні вимоги клієнта. Подібні відносини виключають можливість їх простого копіювання компаніями-конкурентами, тому що дозволяють надати послугу, яка має виключну цінність.

Аналіз існуючих в світі моделей корпоративного управління (німецької, англо-американської, японської) дозволяє визначити, що модель корпоративного управління в Україні близька до німецької (двохрівнева система управління, провідна роль спостережної ради, сильний зовнішній контроль з боку банків, участь у раді директорів представників працівників), але прийняти її в цілому за основу вважається неможливим через особливості, притаманні більшості країн з трансформаційною економікою:

1. Особливості вітчизняної законодавчої бази, що регулює права та

- обов'язки сторін, які приймають участь в корпоративному управлінні.
2. Практики ділових взаємовідносин, що склалися в країні.
 3. Рівня корпоративної культури суспільства.
 4. Якості статуту корпорації та її внутрішніх документів.

В Україні, де основу корпоративного сектору економіки складають акціонерні товариства, що були створені в процесі приватизації, важливу роль у формуванні національної моделі корпоративного управління відіграє держава як найкрупніший емітент, акціонер та продавець акцій. Вищевказані особливості будуть прослідковуватись в Україні ще на протязі певного часу. Тому пропонується розробити національну модель корпоративного управління з урахуванням наступних факторів.

- 1) Внутрішніх: відносини між органами управління; механізми звітності та відповідальності менеджменту перед акціонерами; механізми контролю; інформаційні, комунікаційні, механізми захисту прав акціонерів та інші.
- 2) Зовнішніх: законодавчі та нормативні обмеження; національні особливості корпоративних відносин; механізми зовнішнього контролю; вплив учасників фондового ринку; регулювання з боку держави; механізми взаємодії з інвесторами.

В якості одного з інструментів для удосконалення корпоративного управління на мікрорівні запропоновано методику розробки фінансової стратегії підприємства, оптимізації дивідендної політики як складової фінансової стратегії та оптимізацію фінансового аналізу діяльності підприємств готельного господарства на основі правил Єдиної системи звітів для готелів (The Uniform Systems of Accounts for Hotels, USAH).

Критично проаналізувавши відносини між франчайзером і франчайзі, форми контрактів між ними та обґрунтувавши шляхи узгодження їх інтересів, доведено, що готельні ланцюги в сучасних економічних умовах – найбільш ефективна форма організації готельного бізнесу за наступними напрямками: фінанси, маркетинг, менеджмент, обмін інформацією. Одночасно доведено перспективи підвищення ефективності функціонування незалежних готелів на вітчизняному ринку готельних послуг.

Запропоновано два варіанти впровадження відносин франчайзингу в готельному господарстві України: 1) купівля франшизи у закордонного готелю або готельного ланцюга; 2) формування власної франчайзингової мережі.

Перший варіант передбачає співробітництво за відпрацьованою франчайзером схемою. Він вимагає великих обсягів інвестицій у різних формах у вітчизняний готель для «доведення» його до стандартів франчайзера. Також нестабільна вітчизняна економіка і відсутність відповідного закону «Про франчайзинг» накладає істотні ризики на потенційного франчайзера. Запропонована послідовність дій для національного готелю, по створенню власної франчайзингової мережі. Кожний з наведених етапів передбачає певну кількість проміжних заходів, наприклад, на етапі прийняття рішення про створення франчайзингового ланцюга передбачається: бізнес-планування з урахуванням доходів та витрат на франшизний готель; маркетингове дослідження потенціалу ринку; розробку власного стилю та торгової марки;

розробка пілотного проекту франшизного готелю; вироботка принципів підбору франчайзі.

Другий варіант створення готельного ланцюга на основі франчайзингу – це приєднання українського готелю до існуючого франшизного ланцюга. Розроблена послідовність дій підприємств – учасників франшизного договору, що дозволить знизити ризики для потенційного франчайзера. Однак, наявна правова база в Україні не дозволяє реалізувати франчайзинговий проект через відсутність відповідного закону. Тому запропоновано проект закону «Про франчайзинг».

Подальший розвиток діяльності через впровадження відносин франчайзингу рекомендований здебільшого для малих готелів. Більш потужним за обсягами фінансово- господарської діяльності підприємствам готельного господарства корпоративного типу рекомендується вдосконалювати практику корпоративного управління.

Література

1. Макконелл А. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. – Т.2.-М.: Республика, 2005. – 399 с.
2. Кузнецова Н.М. Основы экономики готельного та ресторанного господарства. К.: Хрещатик, 2007. – 311 с.
3. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм // Пер с англ. Под ред. Ноздревой Р.Б. – М.: ЮНИТИ, 2008. –420 с.

Медвідь В. Ю.

к. е. н., доцент

Донбаська національна академія будівництва і архітектури

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Важливе значення для розробки методологічної бази економічного регулювання регіонального розвитку є використання сучасних теоретичних розробок щодо забезпечення концептуалізації об'єктної моделі сучасного регіонального розвитку.

Сучасні концепції регіонального розвитку наголошують на важливості мобілізації внутрішнього потенціалу регіону і розглядають втручання держави лише як допомогу інституційним, політичним і соціальним факторам, що забезпечують конкурентоспроможність і економічне зростання. «Сучасній підхід до просторового розвитку наголошує не на природних і сировинних багатствах та географічному розташуванні регіонів, а на потенціалі їхньої економічної конкурентоспроможності» [1, с.37]. Головною особливістю даного походу виступає здатність суб'єктами господарювання в рамках регіону ефективно використовувати природні і сировинні ресурси, що є в наявності, а не просто їх наявність. Від того, наскільки ефективно використовуються конкурентні переваги, повною мірою залежать позиції регіону в міжрегіональному суперництві за можливі джерела розвитку. Оцінка таких

здібностей забезпечується за допомогою виконання відповідного економічного аналізу.

Ринкові перетворення, що відбуваються на всьому пострадянському просторі, загострили проблему поступального розвитку як окремих територій, так і держави в цілому. Дуже часто дана проблема стає реальністю через відсутність необхідних знань про суть процесів, що відбуваються, на окремій території. Приймаючи за догму, що невидима рука ринку приведе все в цивілізоване русло і додасть цим процесам передбачений характер, суспільство упустило багато часу для детального їх пізнання і зіткнулося з новою проблемою, а саме, з необхідністю екстреного відстежування тенденцій, що складаються, в суспільних стосунках.

Приборкання ринкової стихії стає чи не основною місією сучасної держави, яка сповідає загальнолюдські цінності і соціальну спрямованість в економічному розвитку. Від того, наскільки строго дані імперативи дотримуються в повсякденній життєдіяльності всіх суб'єктів держави, повною мірою залежить і перспектива стійкого економічного розвитку як його самого, так і окремих територій, що входять в його склад. Адже добре відомо, що «найбільшого успіху в процесі створення передумов економічного розвитку було досягнуто в країнах, де держава, з одного боку, гарантувала та створювала паритетні конкурентні умови розвитку підприємництва, а з іншого – безпосередньо координувала фінансування певних сфер економіки, насамперед – розвитку людського капіталу» [2, с.45].

Витоки концепції підвищення конкурентоспроможності регіонів лежать в площині так званого конкурентного федералізму, коли «...завдання концепції конкурентного федералізму полягає в тому, щоб розробити систему правил конкуренції між органами влади на відміну від стандартного підходу, орієнтованого на пошук оптимальної і, отже, статичної системи оподаткування і функцій різних органів державного управління. В рамках такого конкурентного порядку субфедеральні органи виступають як корпоративні гравці, які змагаються між собою в створенні оптимальних для кожної території «правил гри» [3, С.28; 4].

Для того, щоб конкурентоспроможність окремих територій відповідала певним вимогам, необхідне забезпечення їх як конкурентними перевагами, так і конкурентними позиціями. Якщо конкурентні переваги безпосередньо пов'язані з наявністю природних, соціально-економічних, науково-освітніх, технічних, інформаційних, культурних і інституційних умов, що склалися в регіоні, відрізняють його від інших регіонів і визначають довгострокові перспективи виробництва в ньому товарів і послуг, то конкурентні позиції пов'язані із становленням конкурентних виробництв товарів і послуг в регіоні.

При відборі для оцінювання та аналізу важливих конкурентних позицій регіонів як суб'єктів країни доцільно виходити з таких критеріїв:

- кожна конкурентна позиція має сприяти підвищенню привабливості регіону для формування системи регіональних ринків;
- усі конкурентні позиції пов'язані між собою і взаємодіють. Це створює економічну зацікавленість суб'єктів ринку в розвитку конкурентного

- середовища на території тих регіонів, у яких найбільш надійні та стійкі конкурентні позиції;
- конкурентні позиції регіону динамічні та змінюються під впливом активної структурної політики; посиленого оновлення виробничого, науково-технічного і ресурсного потенціалу; розвитку виробничої та ринкової інфраструктури; здійснення активної інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності;
 - конкурентні позиції в кожному регіоні розвивалися неоднаково під впливом багаторічної політики регіонального розвитку відповідно до централізовано-розподільчої системи ведення господарства. У результаті вони не адекватні вимогам розвиненої ринкової економіки, і кожній позиції притаманний свій рівень зрілості та активності.

У реальній дійсності великий вплив на конкурентоспроможність регіону мають кон'юнктурні ринкові ситуації й стійке становище галузі та її продукції на міжрегіональному та міжнародному ринках.

Таким чином, концептуалізація наукових положень стає важливим інструментом впорядкування отриманого знання відносно окремих елементів об'єктивної реальності для відтворення в людській уяві схожих ознак регіонального розвитку.

Література

1. Заблудська І. В. Регіональна промислова політика: питання теорії та практики: монографія. - Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2007. - 344 с.
2. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України: Монографія / НАН України. Ін-т економічного прогнозування. К.: Наукова думка, 2004. - 319 с.
3. Реформирование федеративных отношений в России // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – С.27–48.
4. Мельников Р.М. Экономический рост в системе регионов: теоретическая модель // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 2. – С. 3–18.

Носенко Д.К.

аспірант кафедри обліку та аудиту

Запорізький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

В розвинутих економіках регіони виступають як центри створення додаткової вартості, сукупність інститутів та організацій, які отримують вигоду від синергії та кооперації між територіальними суб'єктами, беруть участь в підтримці та забезпеченні високого рівня конкуренції, а також приділяють увагу до місцевих процесів з метою підтримки фірм і їх процесів розвитку. Це забезпечується, головним чином, завдяки формуванню ефективних регіональних інноваційних систем (РІС).

Концепція РІС розглядається науковцями в двох різних аспектах: системному характері інновацій та регіональному вимірі інноваційних процесів. В першому аспекті РІС виступає як підсистема національної

інноваційної системи, яка виникає з конкретного характеру інноваційної діяльності, що є результатом соціальної взаємодії між різними суб'єктами на місцевому рівні в виробництві, дифузії та застосуванні нових, економічно корисних знань [5, с. 4]. Слід зазначити, що більше 100 років (з 1890 р. до кінця 1990-х років) існувала двополярна модель місцевого розвитку, яка передбачала наявність лише двох фундаментальних компонентів – фірм та локальних інституцій (до них можна віднести органи влади, громадські організації, агентства з інноваційного розвитку та ін.).

Пізніше G. Etzkowitz и L. Leydesdorff довели наявність та активну участь додаткових змінних, зокрема технічних і наукових університетів та, враховуючи цю складову, розробили модель потрійної спіралі (Triple Helix) [5, с. 6]. Саме взаємодія локальних інституцій, підприємницького середовища та науково-дослідних університетів є основою будь-якої інноваційної системи як на національному, так і на регіональному рівні.

Другий аспект концепції РІС припускає, що регіональний рівень економічної координації є ключовим фактором для досягнення конкурентних переваг в глобальній конкуренції. В останньому десятиріччі вчені, що представляють так звану «нову регіональну науку», (Sabel, Cooke, Storper, Lundvall, Borrás, Tödling, Sedlacek, Boekholt та van der Weele) визнали важливість взаємодії та кооперації суб'єктів інноваційної діяльності на місцевому рівні для того, щоб конкурувати на міжнародному ринку.

В зарубіжній та вітчизняній практиці на сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення сутності регіональної інноваційної системи, тому, враховуючи зростаючу популярність концепції інноваційних систем, існує достатньо велика кількість понять РІС.

Cooke [4, с. 3] розглядає РІС як взаємодіючі підсистеми генерації знань, що складаються з державних та приватних дослідницьких лабораторій, університетів і коледжів, центрів трансферу технологій, професійних тренінгових організацій та використовуваних підсистеми, які є регіональною виробничою структурою. Дещо в схожому контексті пропонують своє визначення Asheim та Isaksen [3, с. 306], розуміючи РІС як спеціалізований кластер фірм, що спирається на розвинену інфраструктуру фірм-постачальників та регіональних організацій з дифузії знань та технологій, які адаптують свої послуги до конкретних потреб домінуючого сектора промисловості в регіоні.

Lundvall [6, с. 19] розглядає інноваційну систему в більш загальному значенні, як ряд елементів і зв'язків між цими елементами, що взаємодіють з метою виробництва, дифузії та використанні нових, економічних корисних знань. Згідно з його дослідженнями, інноваційна система є соціальною, відкритою та динамічною.

Українськими науковцями також запропоновані власні визначення інноваційних систем в регіоні.

Так, на думку Л. Яремко [2, с. 104], РІС можна представити як публічно-приватний форум співпраці бізнесу, регіональної адміністрації, органів місцевого самоврядування та держави, в якому представлені науково-дослідні, освітні установи, структури сприяння та трансферу інновацій, а також

недержавні організації, які створюють можливість активізувати місцеві чинники росту та краще використовувати існуючий економічний потенціал.

В свою чергу, А. Поручник та І. Брикова [1, с. 145] вважають, що РІС – це сукупність приватних фірм, державних компаній, громадських організацій, органів влади та центрів створення нових знань і їх подальшої дифузії (таких, як університети, дослідницькі інститути, експериментальні лабораторії, агенції інноваційного розвитку тощо), які поєднані між собою специфічними партнерськими взаємовідносинами, що сприяють інтенсифікації інноваційної діяльності та, як наслідок, підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону. Крім того, вони підкреслюють важливість подальшого фінансування та комерціалізації досліджень та розробок.

Отже, зважаючи на існуючі визначення РІС, можна виділити її загальні характеристики:

- основу як національної, так і регіональної інноваційної системи складають фірми (промисловість), локальні інституції та науково-дослідні університети;
- обов'язковим для функціонування РІС є наявність зв'язків між вищезазначеними суб'єктами інноваційної діяльності;
- більшість вчених розглядають РІС в більш широкому розумінні ніж кластер, оскільки РІС є більш широкою концепцією і може включати в себе декілька кластерів;
- однією з головних цілей формування РІС є підвищення конкурентоспроможності економіки регіону через механізм створення та впровадження інновацій.

Література

1. Поручник А. М. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / А. М. Поручник, І. В. Брикова // Міжнародна економічна політика: науковий журнал – 2006. – № 5. – С. 134–173.
2. Яремко Л. А. Регіональна інноваційна система / Яремко Л. А. // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – С. 103–112.
3. Asheim B. Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation system in Norway / B. Asheim, A. Isaksen // European Planning Studies. – 1997. – № 5 (3). – p. 299–330.
4. Cooke P. Evolution of Regional Innovation Systems – Emergence, Theory, Challenge for Action / Cooke P. – London, Routledge, 2004. – p. 1-18.
5. Cassia L. The role of Regional innovation systems in regional transformation models: the RIS-through process [Електронний ресурс] / L. Cassia, A. Colombelli, S. Paleari // Режим доступу: <http://aisberg.unibg.it/bitstream/10446/434/1/WPIngGeEM13%282005%29.pdf>
6. Lundvall B-A. National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. / Lundvall B-A. – London, Pinter Publishers, 1992. – 342 p.

Петренко Е.А.

студентка 3 курса, специальности бухгалтерский учет, анализ и аудит
Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар, Россия

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АПК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение инвестиций в виде материальных, финансовых ресурсов, интеллектуальных ценностей и имущественных прав и совокупность практических действий по реализации инвестиций. [1, с. 52]

Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта. [2, с. 35]

В настоящее время многие отрасли экономики нуждаются в инвестициях. Не является исключением и сельское хозяйство. Сельское хозяйство – основополагающая отрасль, которая является малоприбыльной и малопривлекательной для капиталовложений, но от ее развития зависит рост всей экономики.

Краснодарский край - это один из основных российских регионов, обеспечивающих продовольственную безопасность страны. Общая земельная площадь в крае – более 7,5 млн. гектаров, в том числе 3,9 млн. гектаров пашни. В секторе АПК функционирует 4150 предприятий различных форм собственности. Производством сельскохозяйственной продукции в крае занимаются 760 крупных и средних коллективных хозяйств, 17,3 тысяч крестьянских (фермерских), а также около 870 тысяч личных подсобных хозяйств. Научный потенциал Краснодарского края - это свыше 30 всероссийских и региональных научно-исследовательских, учебных, проектно-конструкторских учреждений, опытных станций. Сложилась и успешно действуют научные школы выдающихся селекционеров академиков Лукьяненко, Пустовойта, Хаджинова.

Сельское хозяйство является базовой отраслью АПК и стратегически важной для обеспечения продовольственной безопасности, социально значимой с точки зрения развития сельских территорий и одновременно наименее инвестиционно привлекательной в сравнении с другими отраслями АПК. В связи с этим является важной необходимостью исследования сущности процесса развития и активизации инвестиционной деятельности и инвестиционной привлекательности с оценкой ее основных элементов и разработкой базовых стратегий инвестиционного развития.

Если государство заинтересовано в стабильной и сильной экономике, то оно должно на законодательном и исполнительном уровнях способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата. Поэтому вопрос привлечения инвестиций в сельское хозяйство остается одним из ключевых в развитии экономики. Масштабный рост инвестиций возможен тогда, когда у

инвесторов появится уверенность в том, что федеральные и региональные власти понимают необходимость разработки целенаправленной инвестиционной политики, увязанной с адекватной правовой базой, и принимают меры, направленные на улучшение инвестиционного климата, а также увеличение притока зарубежных инвестиций в сельское хозяйство с расширением льгот и гарантий.

Иностранным и отечественным инвесторам на территории Краснодарского края предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными договорами Российской Федерации. Законодательное инвестиционное поле Краснодарского края - одно из самых прогрессивных в стране. В качестве основных форм государственной поддержки инвесторов краевым законодательством предусмотрено льготное налогообложение, предоставление государственных гарантий, субсидирование из краевого бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, предоставляемым на инвестиционные цели. Возможным инвесторам предлагаются различные формы участия в реализации проектов. Это 100 % привлечение иностранного капитала, в том числе за счёт создания новых предприятий, приобретение инвестором акций организации, поставка оборудования, лизинг оборудования, товарный кредит, приобретение доли выпущенной продукции, более дешёвые кредиты и т.д. Сопоставимый по масштабам с европейским государством Краснодарский край может принять в сельскохозяйственное производство сотни миллионов долларов инвестиций ежегодно.

Сельскохозяйственные инвесторы могут быть классифицированы как государственные или частные и как иностранные или внутренние. Зачастую их инвестиции дополняют друг друга, иногда – перекрывают друг друга и, как правило, не могут заменить друг друга. [3, с. 156]

Достаточно эффективно вкладывают капитал в АПК Краснодарского края отечественные инвесторы федерального уровня: «Вимм Билль Данн», ОАО «Компания «ЮНИМИЛК» (инвестиции в молочное животноводство и производство), «Доминант» и «Продимэкс» (инвестиции в свеклосахарный комплекс края), ООО «ЮГ Руси», ООО «Астон», ООО «Столичные овощи», ТД «Минский тракторный завод».

Среди наиболее крупных зарубежных инвесторов: «Philip Morris», «Pepsi-Cola», «Вимм-Билль-Данн», «Bonduelle», «Nestle», «Secab», «Big Dutchman», «Drezdner», «Netafim», «Klaas», «Dun Pig».

Большой объем данных из многочисленных уголков мира свидетельствует о том, что инвестирование средств в сельское хозяйство является одной из самых важных и эффективных стратегий экономического роста и снижения уровней нищеты в сельских районах, где проживает большинство самых бедных людей в мире. Эти положительные моменты медленно перетекают из деревень и начинают сказываться на экономике в целом, что впервые было документально подтверждено десятилетия назад и продолжает действовать во многих сельских районах в настоящее время. [5, с. 386]

Инвестиции в сельское хозяйство являются также важным средством искоренения голода в рамках многочисленных аспектов продовольственной безопасности и безопасности питания. Инвестиции фермеров и государства в сельское хозяйство и сопутствующие секторы могут увеличить объемы имеющегося на рынке продовольствия и содействовать поддержанию потребительских цен на низком уровне, благодаря чему продовольствие станет более доступным для сельских и городских потребителей.

Для осуществления нормального воспроизводственного процесса требуется восстановить инвестиционный потенциал сельскохозяйственных предприятий. В целях стимулирования инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве не должна облагаться налогом прибыль, направляемая на покупку новой техники и капитальное строительство. [4, с. 259]

Представленные в работе данные свидетельствуют о том, что многие из самых продуктивных типов государственных инвестиций в сельское хозяйство дают серьезный выигрыш в плане снижения уровня нищеты.

Литература

1. Абалкин Л.И. Инвестиционный анализ: Учебник. - М.: Экономика, 2009. - 184 с.
2. Аверьянов Н.В. Государственное регулирование агропромышленного производства: Учебник. - М.: Экономист, 2008. - 430 с.
3. Баутин В.Н. Состояние и возможности развития агропромышленного комплекса: Учебно – практическое пособие. – М.: Мысль, 2010. – 366 с.
4. Иванова В.П. Принципы финансирования агропромышленного комплекса: Учебное пособие. – М.: Знание, 2009. – 356 с.
5. Рабинович Л.М. Экономические проблемы агропромышленного комплекса: Учебник. – М.: Прогресс, 2007. – 568 с.

Пухир С.Т.

доцент кафедри економічної теорії, кандидат економічних наук
Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)
Львівський інститут банківської справи

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розв'язання багатьох економічних проблем розвитку держави можливе шляхом прийняття на національному рівні, по-перше, змін і доповнень до існуючих нормативно-правових документів і, по-друге, нових законодавчих актів, які б відповідали сучасним умовам ринкової економіки з використанням інноваційних механізмів, забезпечили б конкурентоздатність країни і регіонів, прискорену інтеграцію у глобальну економіку.

Законодавчим підґрунтям сучасної системи державного прогнозування, перспективного та щорічного програмування економічного і соціального розвитку України та регіонів є положення статті 143 Конституції України, Законів України «Про місцеві державні адміністрації» та «Про місцеве самоврядування в Україні», якими визначено обов'язковість розробки та

прийняття до виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідної території.

Певним переломом у даній сфері стало ухвалення в 2000 році Закону України «Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [1], який по суті забезпечив перехід країни до методів прогнозно-програмного регулювання в умовах ринкової економіки. Законом визначено, що в Україні на основі правових, економічних і організаційних засад формується цілісна система прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих адміністративно-територіальних одиниць, а також встановлено загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів.

Важливо зазначити, що в Статті 1 «Визначення термінів» даного закону вперше в законодавчому акті вжито термін «стратегія» [1]. Однак, відсутні визначення «стратегії», поняття «стратегічного планування», «стратегічного програмування», «стратегічного прогнозування». Увага концентрується на розробці короткострокових та середньострокових прогнозів і програм і не визначено статей щодо розробки прогнозів та стратегій на довгостроковий період.

Наступним важливим нормативним актом щодо розробки стратегічних програм був Указ Президента України від 25 травня 2001 року «Про Концепцію державної регіональної політики». У Концепції вперше мова йдеться про національну стратегію соціально-економічного розвитку України та про державну регіональну політику. У другому розділі Концепції встановлено, що для поліпшення державного регулювання у сфері реалізації державної регіональної політики передбачається «досконалити державне стратегічне регіональне планування».

У відповідності до цього Указу Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України (центральный орган виконавчої влади з питань економічної політики) розроблено та затверджено Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку (Наказ Міністерства від 29.07.2002 р. № 224).

Концептуальні положення і визначення у Методичних рекомендаціях є актуальними для розробки стратегій не тільки на регіональному, а всіх ієрархічних рівнях адміністративно-територіальних одиниць. У загальних положеннях цього нормативного акту приведено визначення регіональної стратегії розвитку як стратегічного плану розвитку регіону, що визначає цілі, завдання, пріоритети, напрям сталого економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя на середньостроковий (4-6 років) та довгостроковий (10-15 років) періоди.

Другим розділом Методичних рекомендацій встановлено порядок розроблення, розгляду та затвердження проекту регіональної стратегії розвитку. У III розділі документу приводиться склад і зміст проекту. Особливу цінність складають бачення та місії регіону, а також детально представлений SWOT-аналіз: визначення, поняття, запропонована методика.

Даними методичними рекомендаціями також визначені механізми та процедури реалізації регіональної стратегії розвитку у формі пропозицій, що зумовлено рівнем компетенції міністерства.

Важливо зазначити, що методичні рекомендації – це значний поступ в теоретичному і методичному забезпеченні процесу регіонального стратегічного розвитку.

На нашу думку, визначальним стало прийняття постанови Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету» (від 26.04.2003 р. № 621) [3], якою затверджено порядок розроблення прогнозних і програмних документів та типові структури прогнозу економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, області, району, міста на середньостроковий період.

Важливе місце серед нормативно-правових актів, що стосується стратегічного регіонального розвитку, став прийнятий у вересні 2005 року Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [2]. Згідно статті 3 Закону Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами за поданням відповідно Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій з урахуванням норм, закладених у державній стратегії регіонального розвитку, спільних інтересів територіальних громад регіонів затверджуються регіональні стратегії розвитку, а також постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 затверджена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року.

Зауважимо, що в 2005 році Інститутом регіональних досліджень НАН України були розроблені методичні рекомендації «Розробка, впровадження та моніторинг стратегій місцевого розвитку» [4].

У методичних рекомендаціях на основі узагальненого вітчизняного і зарубіжного досвіду викладено методичні основи розробки стратегій місцевого розвитку, подано основні етапи та процедури складання стратегії, висвітлено особливості формування її місії та вибору стратегічних цілей розвитку територій.

Вагомим кроком щодо вдосконалення існуючого нормативно-правового забезпечення розробки прогнозних і програмних документів, як на рівні держави так і регіонів, є прийняття в червні 2011 року постанови КМУ № 702 "Про внесення змін до постанови КМУ від 26 квітня 2003 р. № 621", якою затверджено новий порядок розроблення проектів прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та державного бюджету,

На регіональному рівні процес розробки стратегій в нормативно-методичному плані в значній мірі забезпечений: прийнято Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», розроблена методика з формування регіональних стратегій. Водночас питання реалізації та моніторингу стратегій потребують удосконалення нормативно-методичного забезпечення [5, с. 38].

Література

1. Закон України –Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України” № 1602-III Від 23.03.2000.
2. Закон України –Про стимулювання розвитку регіонів” № 2850-IV від 08.09.2005.
3. Постанова Кабінету Міністрів України –Про розроблення прогностичних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету” № 621 від 26.04.2003.
4. Розробка, впровадження та моніторинг стратегій місцевого розвитку (методичні рекомендації) / Відп.ред. академік НАН України М.І.Долішній.- Львів, 2005.- 31 с.
5. Пухир С.Т. Особливості організації системи стратегічного прогнозування і програмування економічного та соціального розвитку в Україні / С.Пухир // Вісник НБУ.- К.- 2011.- № 3 (12).- С. 35 – 39.

Семенова Е.И., к.э.н., ст. преподаватель

Иванина Ю.А., студентка 1 курса, специальности менеджмент

Чебоксарский политехнический институт (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Московский государственный открытый университет
им. В.С. Черномырдина», г. Чебоксары, Российская Федерация*

ВЛИЯНИЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

На пороге III тысячелетия одним из залогов стабильности и процветания государства является использование нанотехнологий в различных областях. Наука, способная управлять атомами стремительно вошла в жизнь современного общества.

Нанотехнология-междисциплинарная область фундаментальной и прикладной науки, сравнительно молода, но значимо перспективна.

Использование нанотехнологий в агропромышленном комплексе позволяет увеличить производство и качество переработки сельскохозяйственного сырья, повысить сроки хранения, получить высококачественную пищевую продукцию и корма для животноводства.

Исследование нанотехнологий, проводимые в настоящее время, дают положительные результаты. Они позволяют нам говорить об использовании нанотехнологий во всех отраслях сельского хозяйства. Анализ разработанных нанотехнологических процессов и наноматериалов показал, что основными областями их применения в растениеводстве является применение нанопрепаратов, совмещенных с бактериородопсином, которые обеспечивают повышение устойчивости к неблагоприятным погодным условиям и увеличение урожайности всех продовольственных и технических культур.

Чувашская Республика является одним из субъектов Российской Федерации, активно поддерживающим и развивающим инновационные механизмы экономики. Комплексная программа инновационного развития Чувашской Республики позволила сформировать инновационную систему развития технической и научно-исследовательской баз, привлечь импорт технологий, повысить интеллектуальную капитализацию.

Подпрограмма «Развитие в Чувашской Республике био и нанотехнологий» способствовала созданию базы для развития био и нанотехнологий, коммерциализации разработок, позиционированию Чувашской Республике на рынке высокотехнологичной продукции. [1, с.24]

Заложен фундамент для дальнейшей, более широкой, технологичной и инновационной работы в направлении развития биотехнологий на территории Чувашской Республики, для постоянного совершенствования в соответствии с современными мировыми тенденциями и опытом. В настоящее время в республике формируется новый сегмент жизнедеятельности биоэкономики.

Обществом биотехнологов России проведен анализ производств локального масштаба. Проведенный анализ показал, что приоритетными направлениями развития биоэкономики на территории Чувашской Республики являются:

- в крупных городах на базе очистных сооружений, в районах с большим поголовьем крупного рогатого скота и свиней на базе крупных животноводческих хозяйств, на территориях птицефабрик - производство биогаза;

- на базе спиртовых и пивных заводов - производство кормов;

- в районах с большой площадью незадействованных сельскохозяйственных угодий - посевы сельскохозяйственных культур технического назначения, в том числе и новых топинамбура и рапса;

- производство биодизеля;

- производство глюкозно-фруктозных сиропов (с использованием в качестве зерна сырья) с последующей переработкой в лизин, лимонную кислоту и биоэтанол, производство других продуктов «белой» биотехнологии;

- в лесном секторе-глубокая переработка отходов лесного хозяйства, производство топливных гранул;

- на территории районов с низким показателем поголовья крупного рогатого скота создание биоэкополисов, строительство, реконструкция животноводческих помещений, животноводческих ферм и производство биогаза.

Производство глюкозно-фруктовых сиропов, лизина, лимонной и молочной кислот, биодизеля и биоэтанола являются крупными проектами, рассчитанными на поставки продукции на внешний рынок (регионы России и зарубежные страны). Производство биогаза является локальным проектом, рассчитанным на локальную территорию (сельскохозяйственная организация, поселение, муниципальный район).

Учитывая особую важность нанотехнологических исследований, их влияние на развитие настоящего и будущего сельского хозяйства, необходимость увеличения объемов инвестиций в приоритетные направления модернизации сельскохозяйственного производства необходимо:

- выработать ведомственную стратегию организации научно-исследовательских работ, ориентированных, прежде всего, на основные научно-технические цели, позволяющие рационально распределить ресурсы и быстро достичь намеченных показателей развития производства;

- організувати взаємодію та співпрацю з численними центрами лабораторій, різноманітними установами і, зокрема, з концерном «Наноіндустрія» та його регіональними центрами;

- створити в галузі сільськогосподарського господарства спеціалізований науково-дослідницький центр з координації та інформованого забезпечення досліджень по нанотехнологіям, наноматеріалам, застосовуваним в сільському господарстві;

- переглянути систему підготовки кадрів з урахуванням реалізації пріоритетних напрямків розвитку науки та техніки, зокрема нанотехнологій та наноматеріалів.

Учені говорять не тільки про можливі вигоди при використанні нанотехнологій, але й про можливі ризики. Наночастинки легко проникають через шкіру, дихальні шляхи, шлунково-кишковий тракт, взаємодіють між собою, набуваючи таким чином, невідомі властивості. Тому перехід від мікротехнологій до нанотехнологій потребує спеціальних фундаментальних досліджень.

Література

1. Стратегія «Чувашія-біорегіон».
2. Чувашія в цифрах: Крат. стат. сб. / Чувашстат. - Чебоксари, 2012. – 132 с.
3. Важнейший сектор российской экономики: [суждения ряда государственных и общественных деятелей по вопросам состояния и перспектив развития сельского хозяйства Российской Федерации, опубликованные в средствах массовой информации в апреле 2010 г.] / В. А. Слаутой [и др.] // Экономика сельского хозяйства России. - 2010. - № 5. - С. 16-19.

Сенів Л.А.

асистент

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У сучасній ринковій економіці України заощадження населення є одним із основних джерел грошових капіталів, які розподіляються фінансовою системою у формі кредитних ресурсів держави та сектору корпорацій. Заощадження в пенсійних і страхових фондах, банках забезпечують ті кошти, з яких і здійснюють запозичення. Останні є одним із важливих потенційних джерел інвестицій, яких сьогодні потребує вітчизняна економіка [1].

Серед джерел формування інвестиційних коштів особливе місце приділяють саме інвестиціям з боку населення. Такий інтерес до заощаджень населення України пояснюється рядом причин, а саме, незважаючи на рівень доходу, населення прагне до заощадження частини отриманого доходу, також трансформація заощаджень населення в інвестиції відбувається складно та займає певний часовий лаг.

Заощадження населення традиційно поділяють на організовані та неорганізовані. Під організованими заощадженнями розуміємо заощадження

населення, мобілізацію і розміщення яких здійснює банківська система або не банківські фінансово-кредитні установи. Неорганізовані грошові заощадження населення –це заощадження, що зберігаються безпосередньо у населення готівкою у національній та іноземній валютах. До неорганізованих заощаджень належать також зберігання коштів у вигляді коштовностей, дорогоцінних металів, дорогих товарів тривалого користування тощо.

У домогосподарств розвинених країн практично відсутні неорганізовані заощадження, що пов'язано як зі сприятливими умовами зовнішнього середовища, що стимулює інвестиційну діяльність, так і з наявністю достатнього обсягу майна [2].

Заощадження ще поділяють на коротко і довгострокові. Короткострокові заощадження, як правило, постійно оновлюються і є основою для запланованих інвестицій, тоді як довготермінові – призначаються для великих видатків і швидко реалізуються, що заважає їх залученню в якості інвестиційних ресурсів. За умов стабільного розвитку економіки короткострокові заощадження мають чималий інвестиційний потенціал і є сприятливим фактором економічного росту, тоді як довгострокові інвестиції більш привабливі для макроекономічних цілей. За даними спостережень, переважна частина заощаджень українських громадян є короткостроковими [1].

На сьогодні проблема активного використання доходів населення України ускладнена багатьма об'єктивними причинами. Зокрема, це проявляється у низькому рівні грошових доходів населення, прагненні громадян зберігати свої заощадження в готівковій формі, нестійкості банківської системи, слабкому розвитку ринку цінних паперів, низькій ефективності фондових інструментів, пасивній стратегії корпоративних структур в частині використання сучасних фондових технологій тощо. Ці проблеми гальмують трансформацію заощаджень в інвестиції та стримують розвиток малого і середнього бізнесу, в основі якого лежать інвестиційні ресурси населення.

Література

1. Копилов А.А. Заощаджувальна поведінка населення України в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / А.А. Копилов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 4., с.62-66. –Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/...33.../15.pdf
2. Іващенко М.В. Сучасний стан участі українських домогосподарств в інститутах інвестування національної економіки [Електронний ресурс] / М.В. Іващенко. –Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e.../Ivaschenko_312.htm

Шобдоева Н.В.

к.э.н., доцент

*Бурятская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.Р. Филиппова, г. Улан-Удэ, Российская Федерация*

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В настоящее время проблемы оценки человеческого капитала все больше выдвигается на первый план, хотя единые принципы исчисления этого комплексного показателя еще не выработаны. В оценке человеческого капитала существенным моментом признается учет стоимости воспитания, обучения и подготовки новых работников наряду с повышением квалификации [1].

Основной формой экономической отдачи образования является денежный эффект (повышение заработной платы работника вследствие повышения его общего образования и специального уровня подготовки). Общее и специальное образование работника ведет к росту производительности труда и, следовательно, способствует росту его доходов (зарботков).

Научные труды экономистов легли в основу современной трактовки минимального уровня оплаты труда, к формированию которого необходимо подходить с точки зрения оценки человеческого капитала. Необходимо четко разграничивать понятия человеческий капитал и рабочую силу. Они характеризуют один и тот же фактор общественного воспроизводства, но с разных точек зрения в различных плоскостях экономического анализа. Под рабочей силой мы понимаем трудоспособных индивидов принимающих участие в общественном производстве. Этот показатель позволяет учитывать производство и проводить количественный анализ рынка труда.

Человеческий капитал, как экономическая форма созидательных свойств человека, выделяет три группы способностей и качеств, являющихся основой формирования отдельных элементов человеческого капитала: физические, интеллектуальные и психологические. Поэтому при формировании оплаты труда необходимо подходить с точки зрения комплексной оценки всех способностей работника.

Минимальная заработная плата представляет собой низшую границу величины человеческого капитала на рынке труда и позволяет работнику приобретать минимально-необходимый для обеспечения нормальной жизнедеятельности набор различных материальных благ и услуг.

Падение реального содержания заработной платы из-за опережающего роста цен, превращения многих ранее бесплатно получаемых социальных благ в платные привело к тому, что заработная плата перестала быть надежной основой воспроизводства населения. Непринятие радикальных мер по исправлению создавшегося положения не только способствует росту социального напряжения, но и ставит под угрозу саму идею необходимости социально-экономических преобразований.

Заработная плата не может долго продержаться и ниже размера, безусловно, необходимого для существования, потому что тогда наступает

выселение, безбрачие, воздержание от деторождения. И, наконец, уменьшение числа рабочих посредством нищеты, что ослабляет предложение рабочих рук и потому поднимает заработную плату до прежнего размера.

Повышение минимальной заработной платы – инструмент, способный активно влиять на социально-экономическое положение в стране, затрагивать интересы работников, работодателей, все стороны рынка труда, проблемы бедности и борьбы с ней. Отсюда пристальное внимание ученых к этому явлению, стремление дать ему оценку, предостеречь общество от возможных ошибок.

Ученые, исследующие человеческий капитал, также исследуют заработную плату и отмечают, что в результате общего и специального образования работник становится владельцем двух видов способностей: простого труда и человеческого капитала, каждый из которых приносит свой предельный доход, в сумме дающий общую величину, получаемый работником заработной платы. Рост заработной платы от повышения образования не связан с простым трудом, а является результатом инвестирования. Заработная плата работника должна быть очищена от влияния простого труда. Это достигается путем вычета из заработной платы той доли, которая приходится на простой труд, т.е. труд, выполняемый без необходимого минимума образования [2].

Упор делается на анализе различий в заработках, обусловленных неравенством в уровнях образования и квалификации. Заработную плату работника с определенным уровнем общей и специальной подготовки можно представить в виде двух основных частей. Первая часть представляет собой тот уровень заработной платы, которую бы он получал, имея нулевой уровень образования. Вторая часть – рост заработной платы от образования или доход на человеческий капитал, сформированный в результате инвестиций.

$$Y_n = X_0 + RC_n; \quad (1)$$

где Y_n - заработки человека, имеющего n лет образования; X_0 - заработки человека, имеющего нулевое образование; R - текущая норма отдачи вложений в образование; C_n – объем инвестиций в течение n лет обучения.

Из этой формулы можно сделать несколько выводов, полезных для образовательной политики. Образование начинает рассматриваться индивидуумом как инвестиционный ресурс только после достижения определенного базового уровня образования X_0 . То есть общее образование – базовый уровень, а специальное – это уже инвестиционный ресурс.

Вывод первый: платность может вводиться там, где можно ожидать дохода на инвестиции, т.е. в среднем профессиональном и высшем образовании. Базовый уровень образования, оставаясь за рамками инвестиционного решения, должен быть бесплатным. Исходя из этого, попытки введения официального платного среднего образования представляется теоретически необоснованным;

Вывод второй: базовый уровень должен быть единым для всей страны, так как единое образовательное пространство предполагает одинаковую программу, число лет обучения и т.д.

Третий вывод: норма отдачи от высшего образования ниже, чем от общего, среднего. То есть вложения в общее образование с точки зрения инвестиционной целесообразности предпочтительнее.

В рамках теории человеческого капитала заработная плата рассматривается в виде слоистой структуры, в которой каждому слою соответствует определенный уровень образования. Величина заработков конкретного слоя, соответствующего данному конкретному уровню образования, представляет собой денежный доход от него.

Так, экономический эффект от высшего образования будет равен разнице в пожизненных заработках двух лиц: закончившего университет и получившего среднее образование. Экономическую отдачу от инвестиций в образование в университете можно рассматривать как дополнительный доход в течение жизни, который будет получать выпускник университета по сравнению с выпускником средней школы. Эту разницу в доходах, получаемых в течение всей жизни, можно определить и сравнить с затратами на образование и вычислить размер дохода от инвестиций на образование в университете.

Более высокая образовательная подготовка дает большую отдачу. Действует следующая закономерность: доходы работника повышаются по мере роста уровня его образования и возраста, но до определенного предела: 55 – 60 лет (время выхода на пенсию). После этого возраста доходы работников всех образовательных уровней резко снижаются.

Литература

1. Нестеров Л., Аширов Г. Национальное богатство и человеческий капитал / Л. Нестеров, Г. Аширов // Вопросы экономики. - 2003. - №2. - С.103-110.
2. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Церенова. - СПб.: Наука, 1999. – 69 с.

Синюк Т. Ю.

*ФГБОУ ВПО Ростовский государственный экономический университет
(РИНХ)*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСТОЯННЫХ И ПЕРМЕННЫХ ОЦЕНОЧНЫХ АТРИБУТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассматривая вопросы социально-экономического развития региона и его оценки, мы сталкиваемся, зачастую, с множественностью разнородных подходов к критериям оценки, пониманию природы региона как объекта оценки, понимаю процесса социально-экономического развития как явления. В зависимости от выбранного подхода формируется инструментально - методическое обеспечение процесса оценки и определяется структура показателей оценки.

Вопросы научной дискуссии, касающейся теоретических границ смыслового поля дефиниции «регион», определенный онтологический и гносеологической полиморфизм базовых основ определения «регион», который понимается весьма разнообразно - и как социально-экономическая целостность [1, с. 316], и как группа областей [5, с.672], и как крупная территория страны [4, с. 342], и как сложный территориально-экономический комплекс [3, с. 149-156], а так же как субъект Федерации, либо объединения нескольких субъектов [2, с. 382] и т.д. были полноценно освящены нами в предыдущих работах [6]. Не менее разнообразна и парадигмальная палитра концепций регионального развития - «регион-квазигосударство», «регион-рынок», «регион-социум», «регион-квазикорпорация»[6]. В итоге, в открытых информационных источниках имеется значительное множество результатов оценки социально-экономического уровня развития региона, которые разнородны по своей когнитивной семантике и не могут быть использованы для сравнения, либо адаптированы другими регионом.

Мы полагаем, что решение указанной проблематики кроется в определении параметров оценки социально-экономического развития региона. Иными словами в выявлении величин, характеризующих какое-либо основное свойство и региона как системы, и процесса социально-экономического развития как явления.

«Параметры анализа представляют предмет анализа (исследования) в наиболее общем виде. Вместе с тем разработка параметров предмета анализа является начальной точкой построения его модели, поскольку лишь только после этого возможна детализация модели на уровне категорий анализа. Можно выделить четыре класса параметров анализа: предмет содержания ...; отношение коммуникатора к предмету содержания ; модальность отношения коммуникатора к предмету содержания ... , она фиксирует способы выражения отношения коммуникатора к предмету содержания; тип коммуниканта, т.е. непосредственного создателя текста сообщения. Однако группы параметров «отношение» и «модальность выражения отношения» разработаны еще настолько слабо, что практически невозможно говорить о том, что они могут быть элементами системной модели. Поэтому требование системности целесообразно применять лишь по отношению к разработке модели предмета содержания Остальные параметры лишь характеризуют его, являются параметрами-характеристиками» [7].

В зависимости от характера наполнения их категориями параметры подразделяются на исчерпывающие (полностью измеряющие все аспекты соответствующих признаков) и неисчерпывающие (измеряющие лишь некоторые аспекты признака). Категории анализа могут быть подразделены (классифицированы) на три типа: по степени их конструктивизации, по характеру их связи с элементами содержания и по "междисциплинарности" [7].

Стандартизация параметров и категорий анализа обеспечивает сравнимость результатов, получаемых различными исследователями, и накопление знаний о различных объектах исследования.

Отметим, что в таком ракурсе целевая функция будет отличаться, в одном случае, в качестве целевого ориентира будет выступать наблюдение за параметрами объекта, а в другом случае речь будет идти о наблюдении за состоянием объекта. Следовательно, воспринимая регион как систему, мы должны опираться на системный подход в управлении, а подразумевая под социально-экономическим развитием – процесс – оперируем основами процессного подхода к управлению.

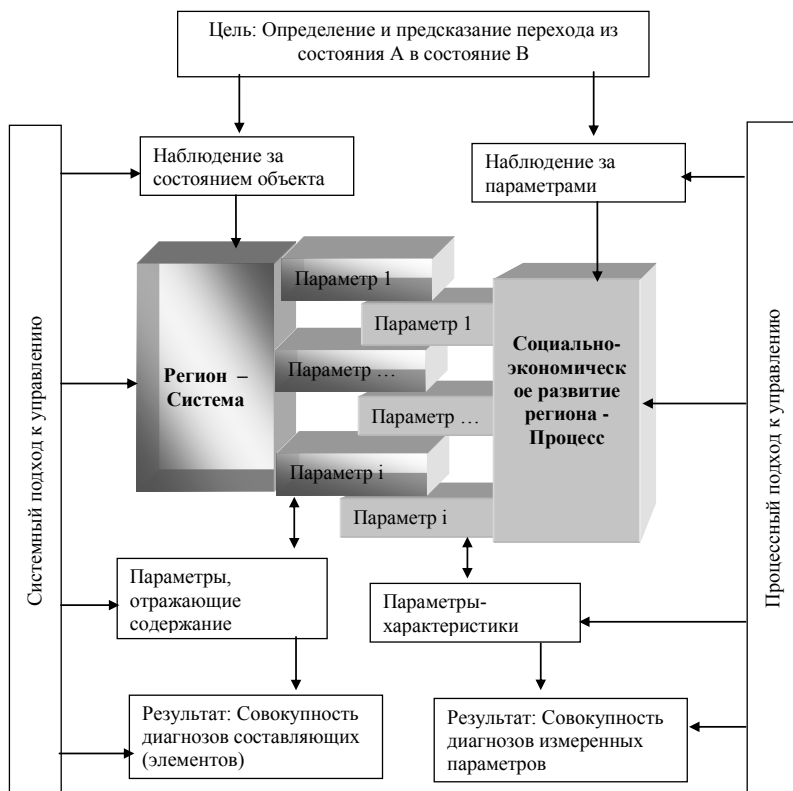


Рис. 1. Логико-структурная схема определения постоянных и переменных оценочных атрибутов социально-экономического развития региона [составлено автором по результатам исследования]

Учитывая вышесказанное, нами предлагается логико-структурная схема определения постоянных и переменных оценочных атрибутов социально-экономического развития региона (рис. 1).

Литература

1. Бильчак В.С. Региональная экономика: монография / В.С. Бильчак, В.Ф. Захаров; под ред. В.С.Бильчака. - Калининград: Янтарная сказка, 1998. - 316 с.
2. Гладкий Ю. Н. Регионоведение : учеб. для студентов вузов / Ю.Н. Гладкий, А.Н. Чистобаев. -М.: Гардарики, 2002. — 382 с.
3. Долятовский В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов (территорий) / В.А. Долятовский// Регионология. - 1994. - №2-3. -С.149-156
4. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, проблемы, методы / Н.Н.Некрасов. - 2-е изд. - М., 1978. - 342 с.
5. Российская социологическая энциклопедия / под общей ред. академика РАН Г.В.Осипова. - М.: НОРМА-ИНФРА, 1998. - 672 с.
6. Синюк Т.Ю. Когнитивные границы формирования региональной политики российского экономического пространства / Т. Ю. Синюк, Е. А. Панфилова // Российский Экономический Интернет Журнал № 1 (01.01.13-31.03.12). – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/publications/148/%D0%A1/> (дата обращения 28.01.2013)
7. Социологический словарь. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://slovvari-online.ru/word/> (дата обращения 29.01.2013).

Смолич Д.В.
аспірантка

Луцький національний технічний університет

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РЕГІОНУ

Позитивний досвід застосування кластерної концепції в зарубіжних країнах, виправдана роль кластерів в соціально-економічному розвитку європейських країн і регіонів, наявні проблеми інноваційного розвитку нашої держави визначили актуальність та необхідність формування стратегії інноваційної кластеризації регіонів України.

Застосування кластерного підходу регіонами України може дати регіональним економікам саме те, чого їм найбільше зараз бракує, - створення фундаментальних умов для інновацій і, як наслідок, для підвищення їхньої продуктивності й ефективності. Це призведе до зростання економічної конкурентоспроможності не тільки регіонів, але й України в цілому.

Перед тим, як з'ясувати основи формування регіональної кластерної стратегії доцільно дослідити сутність та особливості кластерної політики, оскільки кластерна політика на практиці реалізується у розробці кластерної стратегії.

Визначення кластерної політики у вітчизняній фаховій літературі, представлено в наступний спосіб — це набір заходів та інструментів, щодо стимулювання кластерів та прискорення їх розвитку [1, с.121]. Кластерна політика відкриває новий погляд на розвиток національної та регіональних економік. Крім того, вона розкриває нове бачення ролі підприємств, місцевих органів влади, уряду та ряду інших організацій, що мають за мету підвищення конкурентоспроможності економіки країни та регіонів як необхідної платформи для майбутнього покращення рівня життя населення.

В різних країнах світу існують національні особливості кластерної політики, що зумовлено традиціями і культурою процесу формування політики, а також концепцією кластера. Крім того, кластерні політики держав розрізняються по ступеню втручання держави в процес кластеризації та напрямків участі влади.

Центральним етапом формування кластерної політики є розробка кластерної стратегії. Вважаємо, що стратегія інноваційної кластеризації регіонів повинна включати наступні складові:

1. В першу чергу вагоме значення має план реалізації обраної стратегії. Доцільно формуючи даний план обумовити в ньому такі аспекти:

- визначити строки виконання;
- перелічити конкретні передбачувані заходи;
- розробити механізми відповідальності та комунікації учасників кластеризації;
- зазначити джерела та обсяг фінансування;
- здійснити прогноз очікуваних результатів.

2. Економічний та соціальний розвиток регіонів (програми, стратегії, проекти, тощо) пропонується розробляти та втілювати на основі стратегії інноваційної кластеризації та плану її втілення.

3. Розвиток на локальному рівні (міста, райони) регіонів також спрямовувати з врахуванням зазначеної стратегії.

Слід зазначити, що протягом останніх років створення та розвиток кластерів стає одним з пріоритетних напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів України, у яких спільними зусиллями облдержадміністрацій, бізнесу, міжнародних і неурядових організацій уже розпочато реалізацію кластерних ініціатив. На зміну застарілим (розробленим ще на початку 2000-х років) стратегіям регіонального розвитку створюються нові, побудовані на кластерному підході [2, с.22-25]. Вважаємо, що застосування кластерного інноваційного підходу в розробці регіональних стратегій економічного розвитку має усі сприятливі передумови для успішного поширення в Україні.

Література

1. Захарченко, В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. — Ч. 2: Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода — Одесса: Фаворит — Печатный дом, 2010. — 236 с.
2. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт.доп./С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук [та ін.]; за ред.. С.О. Білої. - К.: НІСД, 2011.- 80с.
3. Посібник з кластерного розвитку. — К.: Консорціум GFA, 2006. — 38с.

Смолич О.В.

аспірант

Луцький національний технічний університет

МІСЦЕ ТА РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ МИТНИХ ОРГАНІВ У ЗДІЙСНЕННІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА РЕГІОНІВ

Інноваційним інструментом державної регіональної політики є транскордонне співробітництво. Транскордонне співробітництво вітчизняному законодавстві визначено як - спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [2].

Визначаючи місце та роль регіональних митних органів у здійсненні транскордонного співробітництва доцільно зауважити, що закон України «Про транскордонне співробітництво» розмежовує поняття суб'єктів та учасників транскордонної співпраці, а саме під суб'єктами співробітництва розуміється - територіальні громади, їх представницькі органи, місцеві органи виконавчої влади України, що взаємодіють з територіальними громадами та відповідними органами влади інших держав у межах своєї компетенції, встановленої чинним законодавством та угодами про транскордонне співробітництво. У свою чергу учасники транскордонного співробітництва - юридичні та фізичні особи, громадські організації, що беруть участь у транскордонному співробітництві [2].

В першу чергу доцільно з'ясувати місце митної служби в системі органів державної влади в цілому, з метою встановлення ідентифікації митних органів як суб'єктів ТКС регіонів. Згідно статті 543 діючого Митного кодексу України митна служба є складовою частиною системи органів виконавчої влади України і складається з митних органів, митних організацій, а також спеціалізованих навчальних закладів та науково-дослідної установи митної служби України [1].

При цьому слід зауважити, що Указом Президента України від 24.12.12 №726/2012 митна служба буде реорганізована. Цим Указом утворено Міністерство доходів і зборів України шляхом об'єднання Державної митної служби України та Державної податкової служби України [3]. Тобто відповідні повноваження здійснення митної політики буде покладено на новий центральний орган виконавчої влади та його регіональні управління.

Таким чином, місце регіональних митних органів у здійсненні транскордонного співробітництва регіонів, визначаємо як суб'єкта транскордонної співпраці. З вищевикладеного митні органи, в тому числі регіональні, в державному апараті віднесені до виконавчої гілки влади, яка на локальному прикордонному рівні безпосередньо задіяна у транскордонному співробітництві регіонів.

Погоджуючись з твердженням, що ТКС передбачає співпрацю суміжних територій сусідніх держав, тобто визначальним є наявність кордону між співпрацюючими територіями [4,с.11], ми розуміємо вагомість та значення митних органів у функціонуванні державного кордону загалом, адже державний митний кордон та діяльність регіональної митної служби прямо пов'язані. В цьому контексті доцільно проаналізувати призначення та завдання митної служби, в тому числі регіональних митних органів.

Призначенням митної служби України є створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення безпеки суспільства, захист митних інтересів України [1]. Виходячи з призначення та основних завдань митної служби, викладених у статті 544 Митного кодексу, ми розуміємо, що митна служба має суттєві важелі впливу на здійснення діяльності у транскордонному просторі, регулює відповідні процеси, а отже безпосередньо пов'язана з реалізацією ТКС прикордонних регіонів.

Визначаючи роль регіональних митних органів у здійсненні транскордонного співробітництва регіонів також слід торкнутися аспекту розуміння кордону як бар'єру. З різними країнами існують різні особливості співпраці. Налагодження контактів регіональних митних органів нашої держави з відповідними органами суміжних країн однозначно буде мати позитивний ефект. Проведення зустрічей та круглих столів, на початкових етапах участі регіональних митних органів у ТКС, актуалізує обмін досвідом, а в майбутньому сприятиме подоланню жорсткості бар'єрів та в певній мірі стимулюватиме прикордонне співробітництво регіонів.

Література

1. Митний кодекс України від 13.03.2012р. № 4495-VI// <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004р. № 1861-IV// <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
3. Указ Президента України від 24.12.12 №726/2012// <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/726/2012>
4. Посібник «Транскордонне співробітництво». Мікула Н.А., Толкованов В.В.- Київ, видавництво «Крамар», 2011, - 259с.

Сидоренко І. В.

асистент кафедри фінансів

Чернігівський державний технологічний університет

МЕТОДИКА ІНДИКАТИВНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО- ДОРОЖНЬОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Важливою умовою подальшого розвитку економіки України постає інноваційна діяльність як на макро-, так і на мезо- та мікрорівні, що дозволить підвищити конкурентоспроможність транспортного виробництва, ефективність

використання ресурсів, покращити соціально-економічне становище суб'єктів господарювання. Реалізація моделі інноваційного розвитку національної економіки та суб'єктів господарювання вирішальним чином залежить від наявності й доступності різноманітних джерел інвестиційних ресурсів. З особливою гостротою ця проблема постає для транспортної галузі, яка з врахуванням низького рівня доходності стає малопривабливою для інвестування з усіх наявних джерел.

Дослідженням проблем розвитку та функціонування транспортно-дорожнього комплексу регіонів, що пов'язувались з пошуком джерел фінансування, інноваційним оновленням та розвитком основних фондів займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені: І.Я. Аксенов, О.П. Артинов, О.О. Бакаєв, М.М. Біленький, М.М. Громов, В.П., Ільчук, Г.О. Кондрать'єв, В.Г. Коба, Б.М. Парахонський, Ф.П. Кравець, В.І. Краєв, Ю.Є. Пашенко, Є.М. Сич, Ю.М. Цветов, В.Г. Шинкаренко ін., які зробили вагомий внесок у нові напрямки наукових досліджень, визначили умови ефективного інноваційного оновлення техніко-технологічної бази транспортного виробництва.

На сьогодні залишилися поза увагою вчених проблеми, що стосуються інвестиційного забезпечення інноваційного оновлення ТДК регіонів. Аналіз літературних джерел показав, що актуальними на сьогодні залишаються питання інвестиційного забезпечення інноваційного оновлення технологічних перетворень ТДК регіону, розробки методики оцінки та механізмів ефективного інвестування, які б могли дозволити здійснювати ефективне забезпечення розвитку транспорту в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Індикативна оцінка ефективності інвестування інноваційного розвитку регіонів України містить сукупність індикаторів, які відіграють роль кількісних цільових завдань на кожному етапі оцінки доцільності інвестування в окремий регіон. Їх основу становить первинна інформація про стан регіону (дані моніторингу наявності загального обсягу інвестицій, рівня іноземного інвестування, стану основних засобів, кількості підприємства, оновлення основних засобів, показники доходності), що підлягає обробці та аналізу на наступному рівні, а на цьому матеріалі ґрунтується, в свою чергу, розробка індикаторів розвитку ТДК. Термін «індикатор» в перекладі з латині *indicare* [1] означає розкриття, а в сучасному трактуванні репрезентує емпіричну модель реальності, яка служить основою для розробки індексів. Індекси є вершиною інформаційної піраміди, як найбільш агреговані чисельні показники для визначення заходів впровадження інновацій у ТДК регіонів та прийняття відповідних рішень.

Методика індикативної оцінки інвестування інноваційного розвитку ТДК регіону передбачає визначення оптимального стану системи науково обґрунтованих параметрів, які визначають ефективність впровадження інновацій у ТДК регіонів з точки зору їх синергетичного поєднання.

Під інноваційним розвитком ТДК регіону розуміється якісно новий рівень збалансованого розвитку всіх видів транспорту регіону за рахунок впровадження інноваційних програм, що забезпечують оновлення та нарощування його економічного потенціалу. Ключова роль у реалізації

інноваційного розвитку ТДК регіону відводиться інвестиційному забезпеченню інноваційних зрушень в рухомому складі та транспортній інфраструктурі.

На ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності ТДК в регіоні суттєво впливають рівень інвестування, нормативно-правове забезпечення, інвестиційна привабливість [2].

Використання розробленої методики індикативної оцінки інвестування інноваційного розвитку ТДК регіонів дозволив систематизувати усі регіони України за напрямками критеріальної ознаки, зокрема, базисними умовами розвитку, розмірами та наслідками перетворення інвестиційних ресурсів, результатами інвестування в інновації.

Проведений аналіз інвестицій у ТДК регіонів України свідчить, що Харківська, Одеська, Миколаївська, Львівська, Київська, Черкаська та Сумська займають вигідніше положення в порівнянні зі всіма регіонами України. Аналіз динаміки інвестування транспортної галузі регіонів в розрізі таких показників як обсяг інвестицій в регіон, обсяг інвестицій в ТДК регіону та фінансування інновацій в регіон України, показав, що обсяги інвестицій в діяльність транспорту найбільші в Одеській, Харківській, Дніпропетровській, Львівській, Київській та Донецькій області, Чернігівська область займає лише 20- те місце. Найбільшу питому вагу інвестицій у ТДК в 2009 р. було забезпечено в Одеській області, яка складала 38,46 % від загальної кількості, а в Чернігівській області цей показник складав лише 11,67 % [3]. На сьогодні інвестиційні процеси, які були загальмовані фінансовою кризою, поступово починають відроджуватись у всіх регіонах України, що є позитивною тенденцією.

Одним з головних факторів індикативної оцінки є рівень структурних зрушень за певними критеріальними ознаками інвестування інноваційного розвитку ТДК.

Тенденція структурних зрушень у процесі інноваційно-інвестиційного розвитку транспортно-дорожнього комплексу регіонів визначається визначеною динамікою. Вплив структурних змін в економіці на динаміку показників називається структурним ефектом і відображає зв'язок між зміною структури ТДК та динамікою таких показників, як інвестиції у транспортний сектор регіонів та обсяг інновацій у ТДК регіону.

Для комплексного аналізу структурних зрушень обсягів інвестицій в забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку транспортно-дорожнього комплексу регіонів доцільно використовувати індикативну методику, яка включає певну послідовність.

По-перше, необхідно здійснити оцінку інтенсивності змін в структурі обсягів інвестицій в забезпеченні інноваційно-інвестиційного розвитку транспортно-дорожнього комплексу регіонів. По-друге, визначити показники та інтерпретувати отримані тенденції структурних зрушень обсягів інвестицій та здійснити їх рефракцію крізь показники оцінки ефективності функціонування ТДК, які в розрізі дослідження є „індикаторами пріоритетності”.

Розробка „індикаторів пріоритетності” у запропонованій методиці має особливе значення, оскільки саме на їх основі відбувається ранжування ТДК регіонів за рівнем інвестиційної привабливості.

Запропонована методика індикативної оцінки ефективності забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку транспортно-дорожнього комплексу регіонів дозволяють визначити доцільність структурного розподілу інвестиційних ресурсів за регіонами з очікуваним рівнем віддачі від впровадження інновацій.

Література

1. Грабовецкий Б.С. Основы економічного прогнозування / Б.С. Грабовецкий. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://buklib.net/component/option.com_jbook/task_view/Itemid.99999999/catid.204/id.9631/
2. Новак В.О. Сучасні перспективи розвитку транспортної галузі України./В.О. Новак, І.М. Андрійчук/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_1/Novak_112.htm
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики./[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Yulia Synytsina

Candidate of engineering sciences (Ph.D in Technical Sciences)

Tatyana Karpenko

Candidate of economic sciences (Ph.D in Economics)

National metallurgical academy of Ukraine

DEVELOPMENT OF THE PRODUCTION FORCES OF THE UKRAINE

In the modern terms of innovative development, a high level of population’s accomplishment is one of the main condition of competitiveness of our country and also important factor of national stability. Because of modern international trends of development, which are orientated to improving of knowledge-oriented innovative model of economy and forming a global highly skilled labour market, Ukrainian market of educational service has to be changed according to national Labor necessities for delivering credible economic management.

According to the index of university enrolment, Ukraine has occupied 39th rating position among 172 countries. The last Lecture about global competitiveness (WEF, 2011) indicated that according quantity index of higher education, Ukraine occupies the 31th position in ratio [2].

In general, Ukraine has high level of well-educated population. From data of the All Ukraine census enumeration, the quantity of population which has secondary or higher education includes more than 90% in the age grope 25-64 years old. About 85 % - people who has complete universal AV education.

At the same time, Ukrainian economy is faced the challenge of imbalance of educational services and labor market. As a result: the qualified human resources, which are formed by the educational system cannot be used in a proper way or became non-demanded at all.

That is why, one of principal tasks of realization the Government national program "education"(Ukraine - XX1 century) is humanizing of educational system. It means that main goal of Ukrainian educational system is to develop the human personality, as a greatest value, and open its capability by satisfiaing various educational problems. According to this principle, the modern stage of educational development must be oriented on gradual transition to the personality-orientated studies and professional education. The aim of that is creating of maximally favorable terms for development and self-development of human personality and using it in educational activity.

According to the practice, the best protection from unemployment is to chose an actual profession for modern labor market. Therefore, one of priority tasks for employment office is development of professional orientation system, which has to assist in harmonization of demand and supply at the labor Market.

53% of students were accepted to study-for-fee form of education in 2010/11scholastic year. Education on a fee paid basis is pervading in higher educational establishments with III - IV levels of accreditation (54% of students were studied on a fee paid basis), in the higher educational establishments with I- II levels of accreditation, this index is equaled – 48 %.

93,8 thousand of magister, 272,7 thousand of specialists and 167,8 thousand of junior specialists were educated by the higher educational establishments in 2010. [3, p. 437].

Approximately two graduated students for one alumnus of vocational-technical school are present at the modern labor Market, while the demand of specialists with vocational-oriented education is about 70 % of general necessity.

Even though, the numerous of graduated people is increasing steadily, we have to indicate that according to the statistical indexes about 80-100 thousand of graduated people were faced a problem of unemployment. Every fifth graduated person is faced a necessity in retraining or in-plant training.

Main reasons of such ineligibility are the difference between necessity of labor market of the specialists and real situation with workers presented on the Labor Market and their level of the applied knowledge.

As for demand of labor force, a lot of vacant positions were declared by enterprises, establishments and organizations by the end of 2011. So every fifth of vacant position was on the enterprises of processing industry, eighth - on the enterprises of trade and repair of cars, domestic wares and personal usage or in state administration, every tenth - in establishments of health protection and grant of social help.

The considerable is remained the requirement of enterprises in skilled workers with an instrument (21,9 % of general free working seating capacity on the end of 2011), workers with the simplest professions in the sphere of trade, services, industry, building, on transport and other (15,5% from total amount). It is big necessity in non-manual workers, workers for exploitation, controlling of technological equipment, stowage of equipment and machines and workers in the sphere of trade and services (about 12,3%) [4].

The considerable exceeding of labour supply over demand was observed in the

workers of the simplest professions in agriculture and similar industries, for the skilled workers of rural and forest economies and fishing, office workers related to information.

Thus, it becomes obviously, that development of all spheres of employment of population requires a corresponding reaction from the state side, first of all, beginning from forming of personality by means of the so-called "Ukrainian model" of management, efficiency of that has any doubts, as Ukrainian mentality is characterized by interaction of two constituents, two types of the Ukrainian culture.

The next necessary reaction of the country to the problem of educational system mentioned above has to be the improving the level of Ukrainian human capacity by changing of education services system in general and especially in the sphere of occupational education.

It is necessary thing to do:

- clearly define the place of vocational-technical school in the system of forming human resources efficient working Rada on the questions of professional orientation of population at Cabinet of Ministry should play a significant part;
- carrying the training of specialists on professional standards, formed by departmental organization of employees, more that Ukraine has a few of such positive examples (development of professional standards for auditors, establishments of public food consumption);
- determination of human recourses amount must be done to qualitatively changed system of government order on staff trainin;
- formation of competition milien in the system of education in accordance with State purpose program of development of technical education in 2011- 2015.

Literature

1. Gimelson V. Гимпельсон, В. Е. If our industry needs a skilled potential? History of ten years : preprint WP3/2010/04 [Text] / Gimelson V; National University - High school of economy. – Moscow.: publishing house of National University - High school of economy, 2010.- 72 p.
2. Statistical data Official web-site of statistical service of European Union. [Electronic resource] // Accessmode: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
3. Development of social stage and economic of Ukraine : consequencesfor people and state : national lecture / executive edit by Geets V. -Kiev.: НБЦ НБУВ, 2009. 687 p.s
4. Statistical annual of Ukraine for 2005-2011 [Electronic resource] Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua.of> Ukraine : consequences for people and state : national lecture/adit by. Geets V.

СЕКЦІЯ 4. Гроші, фінанси і кредит

Базавлук А.В.

аспірантка

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА СПЕЦИФІКА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Активність інвестиційного процесу в реальному секторі економіки залежить від державної політики в сфері макроекономіки і в певній мірі зумовлюється мікроекономічними факторами – наявністю у конкретних учасників інвестиційної діяльності (інвесторів, замовників інвестиційних проектів і ін.) знань, навичок, досвіду, конкретних технологій реалізації і фінансування реальних інвестицій, зазвичай у формі інвестиційних проектів. Вітчизняні підприємства часто мають досить обмежений досвід здійснення інвестиційної діяльності в нових умовах господарювання. У зв'язку з цим актуальною є задача дослідження та застосування таких передових закордонних методів фінансування як проектне.

Практика проектного фінансування досить тривалий час передбачала постійне залучення кредитів, у тому числі міжнародних. Проте, проектне фінансування має деякі особливості (у порівнянні з традиційним кредитуванням).

У більшості проектів відокремлюються активи та зобов'язання, які пов'язані з ним. Такий облік зобов'язань має назву «позабалансового» («offbalance sheet liability»). Отримані кредити виділяються в балансі проекту: вони не містяться в пасивах його ініціаторів, щоб не погіршувати структуру їх балансу і кредитоспроможність. Таким способом підприємства-ініціатори можуть здійснювати декілька інвестиційних проектів. Їх відповідальність у кожному випадку буде обмежена.

«Позабалансове» кредитування найбільш ефективно для ініціаторів проекту, коли внутрішнє законодавство дозволяє не враховувати показники проектної (дочірньої) фірми в консолідованій звітності. Наприклад, за законодавством США можливості консолідації залежать від частки участі засновника в проектній (дочірній) фірмі. Якщо материнської компанії належить менше ніж 50% статутного капіталу дочірньої фірми, включення балансу останньою в загальний баланс не є обов'язковим [1, с.18-19].

Основним критерієм надійності проекту являється рух грошової готівки. Обсяги залучених ресурсів у проект безпосередньо залежать від того, чи достатньо буде джерел для їх повернення. Майно проектного товариства (у випадку, якщо воно частково вже сформовано або це діюча компанія) представляє для позикодавців вторинний інтерес при оцінці надійності проекту.

Реалізація великих інвестиційних проектів ускладнена тим, що обсяг необхідних інвестицій перевищує фінансові можливості спонсорів і проектних компаній. Ризики вкладень у проект можуть бути знижені шляхом введення

особливих схем їх розподілу між учасниками. Під розподілом ризиків розуміють ідентифікацію та квантифікації ризиків, а також їх розосередження як серед учасників, які беруть пайову участь у капіталі проекту (що відображається в проекті пайової участі), так і серед позикодавців. При цьому схема розподілу ризиків повинна бути сформована з урахуванням можливостей компаній за професійною оцінкою кожного виду «профільного» ризику і прийняття його на себе виходячи з власних можливостей. Розподіл ризиків між пайовими учасниками проекту та його позикодавцями не відповідає традиційним фінансовим моделям.

Можуть одночасно використовуватися різні категорії капіталу – як у вигляді кредитів (комерційних, державних, лізингових), так і з використанням інвестиційних схем. Це є важливою особливістю. Одне із завдань учасників полягає в складанні такої фінансової моделі, при якій кожна категорія капіталу (кредити, інвестиції, позики) використовувалася б адекватно потребам, з урахуванням потенційної прибутковості проекту, і, у свою чергу, служила своєрідною гарантією серйозності намірів для інших учасників. Без зазначеної моделі фінансування, яка об'єднує зусилля всіх учасників на різних етапах проектної угоди, виконання кредитних зобов'язань може виявитися проблематичним. Графік погашення залучених коштів в багатьох випадках пов'язаний з прибутковістю самого проекту.

Вартість кредиту при проектному фінансуванні, як правило, вище, оскільки крім ринкового відсотка за угодою банки отримують також і маржу (додатковий відсоток), що включається до загальної процентної ставки у вигляді «плати за ризик» за виділення кредитів на довгостроковій основі.

З точки зору банку, проектне фінансування характеризується більш високим рівнем ризику порівняно із традиційним кредитуванням, навіть довгостроковим. За класичної схеми проектне фінансування (без регресу на позичальника) єдиним джерелом повернення кредитних коштів виступають доходи від реалізації даного проекту, у той час як при традиційному кредитуванні він може розраховувати на грошові доходи позичальника від загальної господарської діяльності, у тому числі й ті, що жодним чином не пов'язані із предметом кредитування, або його активи [2, с. 41-43].

У практиці української банківської системи класична схема проектного фінансування, тобто фінансування без регресу на позичальника, що передбачає прийняття банком, що кредитує усіх ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту, практично не застосовується. Нечисленні схеми проектного фінансування, що були реалізовані вітчизняними підприємствами спільно з комерційними банками, передбачають повний регрес на позичальника, наближаючись при цьому до схеми звичайного довгострокового банківського кредитування. Тільки у виняткових випадках передбачається часткова відповідальність банку за кінцевий результат реалізації проекту, тобто обмежений регрес на позичальника.

Проектне фінансування як різновид фінансування реальних інвестицій зарекомендувало себе як достатньо успішний спосіб залучення коштів для фінансування інвестиційних проектів у розвинутих країнах, проте в Україні

залишається низка чинників, які унеможливають використання проектного фінансування повною мірою.

Причини, що стримують розвиток проектного фінансування в Україні, можна виділити за напрямками:

- недостатній рівень розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування порівняно з розвинутими країнами. Внутрішні ринки кредитів не мають достатніх і ліквідних коштів, необхідних для широкомасштабного фінансування капіталомістких проектів, особливо великих проектів з тривалими термінами погашення позичок. Практично відсутній досвід оцінювання приймання на себе частини або всього проектного ризику;
- невідповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговування боргів у валюті. Ризик неадекватності між валютами, в яких надходить виручка, та валютою, в якій має обслуговуватись заборгованість, ускладнює процес проектного фінансування;
- недостатньо розвинуті правова культура та законодавча стабільність у сфері узгодження та розподілу ризиків, а також надання гарантій та інших форм зобов'язань за кредитним фінансуванням. Комерційна та кредитна документація з проектного фінансування є складною і має бути підкріплена законодавчо-нормативною базою. Мають бути законодавчо оформлені всі види зобов'язань та гарантій, розподіл ризиків та прибутків, політичні та страхові ризики тощо;
- недостатній досвід розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів.

Розвитку проектного фінансування в Україні також перешкоджають інвестиційний клімат, який залишається несприятливим для залучення капіталу, інші чинники, що збільшують проектні ризики.

Література

1. Катасонов В.Ю. Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России / В.Ю. Катасонов, Д.С. Морозов, М.В. Петров. – М.: АНК ИЛ, 2001.
2. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності в Україні: монографія / Д.І. Олійник. – Одеса: ВМВ, 2005. – 410 с.

Берник О.І., Радкевич Я.Ю.

студенти 4 курсу, спеціальності фінанси і кредит

Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

СТАН ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА

Процеси, що відбуваються на фінансовому ринку України віддзеркалюють загальну ситуацію економіки. Функціонування ринкової економіки і функціонування фінансових ринків є нероздільним і взаємопов'язаним явищем. Економічні коливання спричиняють відповідно коливання кон'юнктури фінансового ринку, проте останніми роками

спостерігається глобалізація процесів на фінансовому ринку. Усе частіше негаразди на світових фондових, кредитних та валютних ринках безпосередньо впливають на динаміку світового економічного розвитку.

Проблеми нестабільності фінансового ринку є предметом аналізу іноземних і вітчизняних вчених та аналітиків, зокрема Н.П. Мацелюха, О.В. Балашова, О.М. Мозгового, Б.Н. Рубцова, М.Р. Бондаренка, А.Б. Горбанського та інших.

Мінливе середовище – це значні зміни, відхилення від стійких значень, коливання параметрів економічної системи. Мінливість зовнішнього середовища оцінює амплітуду і частоту коливань основних параметрів.

Для оцінки стану фінансового ринку в умовах мінливого середовища доцільно розглянути такі його основні індикатори:

- фондові індекси;
- прибутковість по вкладеннях у банківські депозити;
- рівень процентних ставок по кредитах.

Дані індикатори відображають рівень коливань на фінансовому ринку протягом певного періоду часу.

Одним з основних показників, що характеризує стан економіки країни є рівень інфляції. Тому потрібно провести паралель між даним індексом та показниками фінансового ринку.

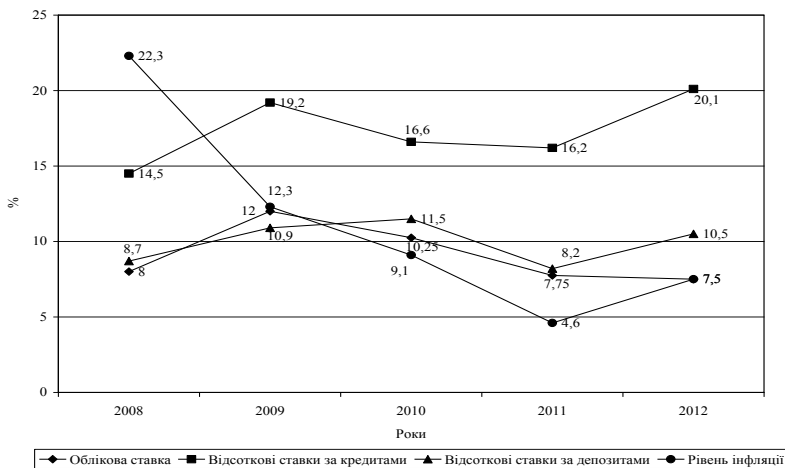


Рис. 1. Динаміка індикаторів фінансового ринку

Досить високий рівень інфляції 2008 р., як відомо, спричинений світовою кризою, але у 2009-2010 рр. індекс інфляції стабілізувався, знизившись на 74%.

Основними стримуючими чинниками зростання цін були наступні:

- зростання заощаджень домогосподарств (у 2010 році порівняно з 2009 депозити фізичних осіб, за даними НБУ, зросли на 60,3 млрд. грн. або на 28,5%, у тому числі у національній валюті – на 41,1 млрд. грн. або на 41,6%);

- скорочення споживчого кредитування домашніх господарств (на 10,3%) [1].

Регулювання відсоткових ставок на послуги банківського ринку є важливою складовою державної економічної політики. Відсоткова ставка є основним параметром, навколо якого побудований механізм грошового ринку. У найбільш широкому сенсі відсоткова ставка є ціною грошових послуг, які є невід'ємною частиною фінансового ринку.

Найбільш вагоме місце у структурі відсоткових ставок грошового ринку має облікова ставка Національного банку України. На її основі ми можемо спостерігати динаміку змін надання кредитних та депозитних послуг. Як бачимо, середньорічна ставка за кредитами у 2009 році збільшилась на 4,7% і становила 19,2%, що було спричинене збільшенням облікової ставки на 4,7%. Протягом 2010-2011 рр. ситуація у країні стабілізувалася і кредити надавалися в середньому під 16,4% річних. Щодо депозитних ставок, то можна сказати, що до 2010 р. динаміка ставок мала тенденцію до збільшення. Проте на початок 2011 року ситуація дещо змінилась: розмір депозитних ставок різко зменшився на 3,3%.

Вагомий вплив на функціонування фінансового ринку також здійснюють індикатори фондової біржі. Отже, розглянемо основні індикатори діяльності фондової біржі для виявлення змін стану фінансового ринку (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка основних індикаторів фондової біржі

Період	2007	2008	2009	2010	2011	2007
Індекс ПФТС	1 174,02	301,42	572,91	975,08	534,43	1 174,02
Загальний обсяг торгів за період, млн. грн.	31 494	45 560	15 830	61 428	89 083	31 494

Після значного зростання фондових індексів у 2007 р. вітчизняний фондовий ринок протягом 2008–2009 рр. почав втрачати завойовані позиції. Так, за 2008 р. основний індикатор українського фондового ринку індекс ПФТС знизився на 74,33%. За фаховими оцінками, у 2009 р. український ринок цінних паперів функціонував у мінливих умовах, які, у свою чергу, зумовлювали істотні зміни ринкових тенденцій – унаслідок дефіциту ліквідності та нестачі інвестицій відбулося зниження загального обсягу торгів, «перетікання» активності з одних секторів біржової торгівлі в інші. Так, порівняно з аналогічним періодом 2008 р., загальний обсяг торгів ПФТС зріс на 44,66 % і становив 45560 млн.грн. Проте вже у 2009 році обсяг торгів різко впав до 15830 млн.грн., що спричинено фінансовою кризою. У 2011 році загальний обсяг торгів збільшився на 73253 млн.грн. порівняно з 2009 р. [3].

Отже, в умовах мінливого середовища фінансовий ринок є нестабільним. Мінливість виражається у динаміці показників стану фінансового ринку, між якими існує пряма залежність, зокрема між рівнем інфляції, кредитними та депозитними ставками, індексом ПФТС. Нестабільна економічна ситуація в Україні протягом 2008-2009 рр., зокрема високий рівень інфляції, спричинила значні коливання фінансового ринку. Це, перш за все, вплинуло на грошовому

ринку на відсоткові ставки за кредитами та за депозитами. Для зниження рівня інфляції НБУ збільшує облікову ставку, що зумовлює збільшення кредитних та депозитних ставок, внаслідок чого вилучається з обігу грошова маса. Протягом досліджуваного періоду український ринок цінних паперів зумовив істотні зміни ринкових тенденцій.

Література

1. Горбанський А.Б. Ідентифікація типу інфляційного процесу в Україні/ А.Б. Горбанський // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. - №1. – с.76-81.
2. Мацелюх Н.П. Дослідження кон'юнктури фінансового ринку як необхідна передумова його регулювання / Н.П.Мацелюх // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. - №1(48). – с.87 – 92.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.bank.gov.ua
4. Концепція становлення та розвитку фінансового ринку України на 2006–2010 роки [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>.

Богатирьова Є.М.

викладач

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Державний фінансовий контроль – це важлива функція державного управління. Однак, на сьогодні, державний фінансовий контроль потребує удосконалення через існування великої низки проблем.

Система державного фінансового контролю, яка побудована в Україні, не забезпечує належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни як загалом у державі, так і на регіональному рівні зокрема [1, с.265].

Удосконалення системи фінансового контролю в Україні може стати запорукою ефективного функціонування державних фінансів, зокрема отримання таких результатів як: дотримання економічної безпеки держави, збалансування державного та місцевих бюджетів та інше [2, с.264].

До проблем державного фінансового контролю слід віднести такі:

1. Відсутність єдиної правової бази щодо здійснення державного фінансового контролю в Україні. Тобто відсутній закон «Про державний фінансовий контроль».

2. Орієнтація державного фінансового контролю на контроль за формуванням доходів держави (податки та збори) при недостатній увазі контролю за ефективним та результативним фінансуванням бюджетних видатків.

3. У системі фінансового контролю діють багато контролюючих органів, функції яких чітко не розмежовано, що призводить до дублювання їх повноважень, зменшення відповідальності кожного з цих органів за виконання

поставлених завдань, що призводить, в свою чергу, до суттєвого зниження результативності від їх діяльності.

4. Державний фінансовий контроль має в більшій мірі каральний характер, тобто попередньому та поточному контролю віддається другорядна роль (тим формам контролю, що носять превентивний характер) в порівнянні з наступним контролем.

5. Недосконалість аудиту ефективності державного фінансового контролю в бюджетній сфері, що призводить до низької якості внутрішнього контролю та безвідповідального ставлення з боку більшості розпорядників бюджетних коштів до своїх обов'язків та бюджетного процесу в цілому.

З огляду на існуючі проблеми державного фінансового контролю в Україні, можна визначити наступні напрями їх вирішення:

1. Поширення результативності державного фінансового контролю не лише на рівні формування бюджетних доходів (Міністерство доходів та зборів), а й на рівні фінансування бюджетних видатків (Державна фінансова інспекція та Рахункова палата України).

2. Суттєве підвищення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за їх незаконне, нецільове або ж неефективне використання. Відповідальність у разі фінансового правопорушення має дорівнювати заподіяним державі збиткам.

3. Забезпечення взаємодії органів державного фінансового контролю з правоохоронними органами для покращення результативності контрольних заходів.

4. Прийняття закону «Про державний фінансовий контроль» та оптимізація і розмежування функцій контролюючих органів.

5. Необхідно збільшувати роль попереднього та поточного контролю та зосередити увагу не лише на фіскальних методах державного фінансового контролю (ревізія, перевірка), бо вони дозволяють лише виявити факт настання фінансового правопорушення, не сприяють запобіганню його у майбутньому або виявити причини їх виникнення [3, с.64].

6. Приведення системи внутрішнього фінансового контролю України відповідно до вимог міжнародних стандартів та застосування в повній мірі аудиту ефективності як нової форми державного фінансового контролю.

Слід відмітити, що в вересні 2012 року було схвалено «Концепцію розвитку системи управління державними фінансами» [4], в якій наголошується, що для подальшого посилення прозорості бюджетних відносин є запровадження системи зовнішнього незалежного аудиту бюджетних доходів згідно з міжнародними стандартами.

При цьому у загальному контексті розгляду системи контролю за дотриманням бюджетного та фінансового законодавства слід опрацювати питання щодо оптимізації функцій контролюючих органів.

Щодо практичних дій реалізації цієї Концепції, то слід відмітити утворення Міністерства доходів і зборів України в наслідок реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України, а

також покладання на нове Міністерство функцію з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Література

1. Державний фінансовий контроль в Україні / І.С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. — Вип. 21.7, 2011. С. 262-266.
2. Державний фінансовий контроль в Україні: проблеми та шляхи реформування / І.С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. — Вип. 21.3, 2011. С. 263-268.
3. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні / Є.В. Дейнеко // Вісник ЖДТУ. — № 1 (59), 2012. С. 61-64.
4. Концепція розвитку системи управління державними фінансами, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2012 р. № 633-р [Електронний ресурс].—Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633-2012-p>.

Бричко М.М.

аспірант кафедри міжнародної економіки

ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ

На сучасному етапі розвитку українських банків корпоративне управління розглядається як чинник підвищення ефективності банківської діяльності. У зв'язку з цим, беззаперечним стає твердження, що корпоративне управління в українських банках необхідно покращувати, та стимулювати впровадження практик ефективного корпоративного управління. Інвестори, як і інші групи стейкхолдерів на ринках, що розвиваються, а також на ринках розвинених країн готові платити за хороші стандарти управління [1]. У зв'язку з актуалізацією питання впровадження міжнародних принципів та стандартів корпоративного управління в банках України особливого значення набуває проведення оцінки результативності даних заходів.

Досить важко визначити єдиний підхід до оцінювання корпоративного управління в різних країнах з урахуванням специфіки діяльності банку як об'єкта дослідження, рівня інституціонального та макроекономічного середовища. У той же час систематизація, узагальнення та аналіз основних методичних підходів до оцінювання системи корпоративного управління дає підстави стверджувати, що вони потребують подальшого удосконалення з метою більш чіткої адаптації їх до українських реалій господарювання. Проте необхідно зазначити, що в зарубіжній та вітчизняній науковій літературі не отримала належного вивчення проблема розробки методики оцінки корпоративного управління стосовно об'єкта дослідження – банківської установи. Тому на даній основі питання оцінювання системи корпоративного управління в контексті визначення економічної ефективності корпоративного управління в банку залишається актуальною і малодослідженою проблемою.

Оцінювання ефективності корпоративного управління передбачає застосування різноманітних якісних і кількісних методик, які мають різний

рівень використання та визнання у світі. Оцінювання якості корпоративного управління виключно в формальному (зафіксованому в законодавстві) чи неформальному (рекомендованому численними кодексами та «найкращими практиками» щодо структури і наповнення ради директорів, рівня прозорості інформації та ін.) аспектах може бути корисним при дослідженні та описі природи цього процесу, проте є недостатнім для визначення його ефективності. Таким чином, повинен бути змінений власне метод побудови вимірника. Зокрема, оцінювання повинне відходити від механічного підходу, який ґрунтується на формальних складових (таких як структурні та інші) до органічних, побудованих, в першу чергу, на якісних критеріях, поєднаних з кількісними.

Порівняльний аналіз зазначених методик показує, що незважаючи на використовувану методику та відмінність підходів до оцінки якості корпоративного управління, загальними для всіх напрямків досліджень є: права акціонерів, рада директорів та діяльність правління, розкриття інформації про структуру власності, відносин з компанією зацікавлених сторін. Відмінними рисами побудови індексів виступають: по-перше, джерела інформації (вхідні дані) для встановлення рейтингу (публічні дані, включаючи проксі-заяви, річні звіти, проспекти, прес-релізи, новини, інформація з веб-сайтів банків; інформація отримана методом опитування; спеціалізовані бази даних); по-друге, кількість та склад параметрів (елементів) рейтингу (кількість параметрів варіюється від 2 до 8); по-третє, шкала оцінювання (рейтингова шкала, бальна оцінка); якість вибірки, що характеризується доступом дослідників до репрезентативної вибірки інформаційної бази даних (дослідження засновані на інформації про найбільші світові компанії або містять інформацію про всі види компаній не залежно від розміру, виду діяльності чи організаційно-правовій форми; кількість об'єктів дослідження варіюється як правило від 100 до 2500).

Комерційні індекси, які ранжують фірми за якістю корпоративного управління, впроваджуються відомими консультаційними фірмами (Institutional Shareholder Services, Glass, Lewis & Co.) і фірмами, що розробляють комерційні рейтинги корпоративного управління (Governance Metrics International, The Corporate Library), відрізняються від академічних індексів за деякими важливими аспектами. По-перше, загальна оцінка фірми в комерційних індексах складається з підсумовування нееквівалентних за важливістю факторів. Комерційні провайдери індексів встановлюють та змінюють вагомість факторів корпоративного управління базуючись на суб'єктивному судженні або на кількісному аналізі. По-друге, на відміну від індексів, побудованих академічними дослідниками Gompers, Ishii and Metrick (GIM, 2003) та Bebchuk, Cohen and Ferrell (BCF, 2004), комерційні індекси надають меншого значення факторам захисту банку від ворожих поглинань, оскільки на їх думку такий захист грає незначну роль як фактор управління. Комерційні індекси побудовані на припущенні, що фактори не пов'язані з процесами поглинання та злиття, мають більше значення в процесі досягнення цілей банку, а тому приділяють більшу увагу внутрішнім механізмам корпоративного

управління, наприклад, компенсаційним механізмам правління та виконавчої ради директорів. По-третє, більшість комерційних індексів, на відміну від академічних, не враховують спеціальних особливостей діяльності компанії, а тому вибірка фірми складатиметься з представників однієї галузі, ринку або географічного регіону. Нарешті, провідний постачальник такого роду послуг Institutional Shareholder Services (ISS) оновлює фактори в індексі з метою охоплення останніх тенденцій в корпоративному управлінні. Проте такі дії позбавляють можливість досліджувати індекс в динаміці [2].

Виходячи з вищезгаданого можемо констатувати, що жоден з наведених показників не є універсальним, оскільки кожен з них має обмеження в застосуванні та/або аналізує лише окремі аспекти корпоративного управління. Консультаційні фірми, рейтингові агентства, академічні дослідники використовують різні методики оцінювання корпоративного управління, які мають різні рівні застосування та світове визнання. У ході дослідження приходимо до висновку, що ефективне корпоративне управління не повинно розглядатися відокремлено на основі якісних змінних, проте корелюватися з різноманітними показниками ефективності банківської діяльності, а також враховувати ризики та інші характеристики інституційного середовища банківського сектору України.

Література

1. Булатов А. Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Айдар Нафисович Булатов. – К., 2001. – 183 с.
2. Romano R., Bhagat S., Bolton B. (2008), The Promise and Peril of Corporate Governance Indices. Faculty Scholarship Series. Paper 1920.

Давиденко Н. М.

к. е. н, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Характерною рисою соціально орієнтованої ринкової економіки на прикладі розвинутих країн є функціонування агропромислового комплексу (АПК) або агробізнесу. Формування і розвиток агробізнесу зумовлені переходом сільського господарства до машинної стадії виробництва в умовах науково-технічної революції. Остання значно поглибила і розширила економічні та технологічні зв'язки сільського господарства з іншими галузями, прискорила проникнення промислового капіталу в аграрну сферу і на цій основі призвела до виникнення агробізнесу, який є тепер одним з найдинамічніших секторів розвинутої економіки [3, с. 11]. В контексті цього слушною є думка, що створення й функціонування корпорацій в аграрному секторі України

сприятиме розвитку середнього малого бізнесу, підвищенню зайнятості, економічному зростанню та оздоровленню економіки в цілому, збільшенню податкових надходжень в бюджет за рахунок розвитку виробництва конкурентноспроможних товарів, зменшенню залежності від імпорту [1, с. 27].

До основних переваг корпоративних агроформувань можна віднести наступні:

- залучення потужного капіталу;
- можливість у відносно короткий термін вирішити проблему продовольчого дефіциту на окремі групи товару;
- здатність виробляти продукцію з вищим рівнем конкурентноздатності;
- можливість налагодження повного виробничого циклу: від виробництва сировини до повної пробки та реалізації продукції через власні канали розподілу;
- у корпоративних агроформування можна забезпечити вищий рівень контролю за якістю продукції, в порівнянні з іншими організаційно-правовими формами господарювання.

Поряд з наявними перевагами корпоративним агроформуванням притаманні і недоліки:

- можливість виникнення монопольних картелів та змов на ринку сільськогосподарської продукції, що може призвести до зростання її ціни;
- враховуючи відсутність повноцінного ринку землі, великі корпорації не зацікавлені у збереженні та підтриманні на належному рівні природної родючості вітчизняних ґрунтів, а, першочергово, націлені на отримання надприбутків.

Прагнення зростання об'єднань само по собі не має обмежень, воно виражається у злитті, поглинанні і зростанні масштабів корпорації за рахунок її власного розвитку. Однак, як показує досвід, прагнення до нарощування масштабів корпорації може привести до того, що математики називають «душною нескінченністю».

Аргументи цього твердження знаходимо в тому, що розвиток ефективних корпорацій і зростання їх масштабів закінчується там, де це загрожує їх економічній чи соціальній ефективності. Тоді корпорація поділяється на окремі складові. Тому збільшення чи розподіл корпорації здійснюється разом з історичною практикою. Проявом неефективності необмежених масштабів корпорації з'явилася неефективність державного соціалізму в СРСР (єдиного народногосподарського комплексу), що привело до розпаду колишньої великої країни.

Корпоративний сектор виробників сільськогосподарської продукції об'єднує сільськогосподарські підприємства різних організаційно – правових форм: державні підприємства, приватні підприємства, господарські підприємства, виробничі кооперативи і т.д. вони мають право юридичної особи і здійснюють виробничу діяльність у галузі сільського господарства.

У 2011 р. нараховувалося 14,6 тис. сільськогосподарських підприємств; їхній склад і чисельність, як і чисельність інших виробників сільськогосподарської продукції наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Виробники сільськогосподарської продукції в Україні, 2000-2011 рр.*

Організаційно-правові форми	Кількість				2011 в % до 2000р.
	2000	2005	2010	2011	
<i>Корпоративний сектор</i>					
Сільськогосподарські підприємства - всього, од.	13160	15430	14767	14645	111,3
<i>у тому числі</i>					
господарські товариства	6718	7900	7769	7757	115,5
приватні підприємства	2519	4123	4243	4140	164,4
виробничі кооперативи	3136	1521	952	905	28,9
державні підприємства	385	386	322	311	80,8
Інші	402	1500	1481	1532	381,1
<i>індивідуальний сектор</i>					
Фермерські господарства, тис. од.	34,8	42,4	41,7	41,5	119,3
Господарства населення, всього, тис. од.	н/д	10105,1	9430,3	н/д	х
із них особисті селянські господарства	н/д	4915,3	4540,4	н/д	х
* Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України за відповідні роки					

У табл. 1 щодо корпоративного сектора відображено окремі сільськогосподарські підприємства без зазначень, чи належить воно до корпоративних формувань. Великотоварні корпорації та їхні об'єднання зазвичай організаційно не декларують власний бізнес як українські агрохолдинги.

Формування та розформування аграрних формувань здійснюється динамічно. Останнім часом у корпоративному секторі спостерігаються процеси концентрації, коли сформовані аграрні формування поглинаються іншими, створюючи при цьому мегаагроформування, досить потужні за обсягами земельного банку, наявних активів, значно диверсифікованого кредитного портфеля для залучення фінансових ресурсів, у тому числі через розміщення IPO. Коли йдеться про подальший розвиток аграрного сектору української економіки, дедалі потужніше звучить тема посилення спрямованості на великотоварне експортоорієнтоване виробництво сільськогосподарської продукції, насамперед зерна, ріпаку та соняшнику (олії), з часом — можливо, й продуктів тваринництва.

Аграрні формування у сільському господарстві діють як бізнесові структури, головна мета яких полягає в примноженні власного капіталу за рахунок прибутків і надприбутків у вигляді ренти. Використовуючи таку організаційно – правову форму ведення бізнесу, аграрні формування активно залучають капітал різними способами, у тому числі за допомогою випуску і розміщення акцій на фондових біржах за кордоном.

Комплекс безумовно проблемних питань, пов'язаних із діяльністю потужних агрокорпорацій в Україні та наслідками такої діяльності, залишається

прогнозованим для українського села. Стверджується [2, с.20], що особливістю таких великих за розмірами підприємств є те, що вони матимуть можливість організувати переробку сільськогосподарської сировини й уникнути монопольного економічного впливу переробних підприємств, хоча за нашими даними такі структури інвестування у переробку продукції безпосередньо не здійснюють.

Отже, можна виділити найбільш негативні моменти, які вплинули на стан корпоративного сектору економіки України в період нестабільності. По-перше, зменшення зовнішнього попиту, призвело до зменшення обсягів виробництва експортно-орієнтованих галузей та, як наслідок, зменшення прибутків. По-друге, світова фінансова криза, яка є реальною загрозою для корпоративного сектору національних економік, призвела до зменшення зовнішніх інвестицій в корпоративний сектор, а отже і в сільське господарство.

Література

1. Ільїн В. Ю. Сучасні соціально-екологічні напрями розвитку аграрних корпорацій / В. Ю. Ільїн // Економічний вісник Донбасу. – №2 (20). – С. 27-30.
2. Мельник Л.М. Конкретизація понять капіталізації підприємства // вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. - №4. Т.№. – С.24 – 29.
3. Штифаніч Р. В. Агробізнес в системі управління підприємствами АПК / Р. В. Штифаніч // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010.– № 2. Т. 1. – С. 10-14.

Тот І.І., студент;

Галазюк Н.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ринкова економіка вимагає особливої уваги до налагодження в країні ефективної та потужної фінансової системи та адекватного цій системі законодавчого регулювання. Збалансованість фінансової системи держави – це оптимальне поєднання регульованих важелів впливу держави на забезпечення виконання програмних фінансових надходжень до державного бюджету й дотримання видаткової частини у межах, які не перевищують припустимих [1, с. 78]. У рамках фінансової системи відбувається первісне нагромадження капіталу, продукування національного доходу і всього сукупного продукту, а зтим здійснюється розподіл та перерозподіл останніх заради задоволення індивідуальних, приватних та суспільних проблем.

Інноваційний розвиток суспільства можливий лише за наявності потужної фінансової системи. В Україні фінансова система поки що не вирішує складних господарських, соціальних завдань. Саме тому створення ефективної фінансової системи потребує нових наукових досліджень, глибокого аналізу причин і наслідків створення та використання фондів фінансових ресурсів.

Загальноживаним є значення терміна „фінанси” як системи грошових відносин. Однак поняття „фінанси”, окрім грошей як таких чи сукупного фонду грошових коштів, включає й інші важливі елементи. Це і фінансові активи та пасиви (депозити, цінні папери, високоліквідні фондові інструменти держави, і фінансові зобов’язання, позичковий капітал), а також валюта, дорогоцінні метали й дорогоцінне каміння тощо. Все це є фінансовим ресурсом, оскільки його можна легко перевести в гроші. На наше переконання, більш доречно в такому разі вживати термін „фінансові ресурси”.

Важливою складовою фінансової системи України є державні фінанси, які включають:

- по-перше, бюджетну систему;
- по-друге, позабюджетні централізовані цільові фонди;
- по-третє, фінанси господарюючих суб’єктів, галузей і відомств;
- по-четверте, кредитні ресурси;
- по-п’яте, емісійні ресурси, що продукуються Центральним банком України.

У ринкових умовах держава не в змозі не враховувати інтереси усіх суб’єктів фінансових відносин. Між тим, слід зазначити, що держава певною мірою втручається в приватну власність, залучаючи особливими методами фінансові ресурси для централізації й подальшого використання у своїх цілях. Але існують прецеденти, коли виконавча влада значні фінансові ресурси не залучає до державного бюджету. На думку науковців, штучне самоусунення держави від активної ролі у відтворювальних процесах є передчасним.

Зростання ролі держави у перерозподілі ВВП є світовою тенденцією. Організаційно – управлінська структура фінансової системи України включає Міністерство фінансів, Національний банк, Державну податкову адміністрацію, Державне казначейство, Контрольно-ревізійне управління, Рахункову палату, Аудиторську палату, Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, Державну комісію з регулювання ринку фінансових послуг, Національний депозитарій, Державну комісію з фінансового моніторингу, Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування, Державний інноваційний фонд та інші інституції.

На сьогодні найрозвиненішою складовою частиною державних фондів є система державних бюджетів. Роль державних фінансів у економіці визначається величиною фінансових ресурсів та ефективністю використання їх. Фінансові ресурси мають тісне співвідношення із загальноекономічними показниками.

Фахівці вважають, що здійснити модернізацію економіки, зайняти провідні позиції у світовій економіці неможливо без сильної фінансової системи і перш за все банківської, що є найбільш розвинутою її складовою.

Фінанси – важливий елемент економічної системи будь-якої держави, який дає змогу успішно реалізувати кінцеву мету економічного та соціального розвитку.

Найбільшої ефективності фінансова система держави досягає тоді, коли налагоджена та законодавчо закріплена діяльність кожної її ланки.

Основним джерелом фінансування для не фінансових інститутів, зокрема корпорацій, є банківські кредити. Фінансова система повинна сприяти ефективній алокації ресурсів у економіку. Тут мова іде про розподіл не лише ресурсів, які сьогодні перебувають в розпорядженні фінансового сектора, але і тих, які потенційно можуть бути пропущеними через фінансову систему. Вона повинна слугувати важелем у зміцненні фінансового суверенітету.

На розвиток фінансової системи впливає також чимало факторів, які потрібно вирішувати, щоб не допустити застою і кризових явищ. По-перше, налагодити функціонування грошової, кредитної, банківської систем. По-друге, всі сфери фінансів і їх ланок, діяльність органів та інститутів, які функціонують в сфері фінансів необхідно вдосконалити. Стратегія і тактика реформування фінансів має полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію [2, с.8].

Розвинута фінансова система може виконати масштабні завдання:

- по-перше, сприяти ефективній алокації ресурсів у економіку;
- по-друге, фінансовий сектор повинен сприяти реалізації соціальних функцій держави;
- по-третє, фінансова система повинна стати базою для експансії українського малого бізнесу на зовнішні ринки і служити засобом для проведення державної політики щодо зміцнення фінансового суверенітету.

В Україні сьогодні основні групи фінансових ресурсів, які могли б забезпечити зростання фінансової системи, розвинуті недостатньо і не можуть забезпечувати потреби інвестування економіки. Важливим механізмом зміцнення фінансової системи є капіталізація активів.

Дослідження фінансової системи в цілому, окремих її аспектів, і, зокрема, здійснення інвестування є досить перспективною темою. На нашу думку, заслуговує на увагу дослідження основних груп фінансових ресурсів, шляхи їх зростання та ефективного використання. Подальшого дослідження потребує проблема придбання фінансових інститутів зарубіжними власниками.

Література

1. Карпінський Б.А., Герасименко О.В. Основи збалансованості фінансової системи держави / Б.А. Карпінський // Фінанси України. – 2003. – №1. – с.78-85.
2. Луніна О. Проблеми і перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні /О.Луніна // Фінанси України. – 2010. - №2. – С. 3-12.

Гаранская И.А.

аспирант

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СКВОЗЬ ПРИЗМУ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В современных условиях восстановления стран после последнего мирового финансового кризиса, ипотечному кредитованию уделяется особое

внимание, приобретает актуальность изучение мировых рынков ипотечного кредитования. Ипотечный рынок представляет собой систему организованных на основе определенных принципов и правовых норм экономических отношений, которые возникают в процессе купли-продажи финансовых обязательств, обеспеченных недвижимостью. Ипотечный рынок объединяет сбережения населения, государственных структур, частного бизнеса, иностранных инвесторов и создает крупные денежные фонды. Данный рынок трансформирует средства в заемный капитал, который обеспечивает финансирование отраслей национальной экономики, предоставление кредитов населению для решения потребительских и жилищных нужд. На данный момент, в Украине рынок ипотечного кредитования находится на стадии развития. В период после мирового финансово-экономического кризиса, Украине необходима оптимальная модель финансирования рынка ипотечного кредитования с учетом национальных и культурных особенностей. Ипотечный Рынок Украина опирается на модели развитых стран, однако существует острая потребность в создании наиболее оптимальной модели для Украины.

Модель ипотечного кредитования представляет собой механизм финансирования кредита выданного под залог имущества. В силу сложившихся исторических особенностей, в мировой практике выделяют три основные модели ипотечного кредитования [1]. В данном исследовании, проведен анализ моделей, классификаций и особенностей. Основываясь на проведенном исследовании, выделяем следующие три основные модели ипотечного кредитования: модель ипотечных облигаций, ссудо-сберегательная модель, модель вторичного ипотечного рынка.

Модели ипотечных облигаций и ссудо-сберегательная получили широкое распространение в Европе, а модель вторичного ипотечного рынка в США.

В модели ипотечных облигаций финансирование ипотечного кредита происходит за счет выпуска ценных бумаг. Облигации выпускаются ипотечными банками. Качество выпускаемых облигаций контролируется кредитными институтами и со стороны законодательства [2]. В странах, которые используют данную систему, законом обозначены специализированные институты, основной задачей которых является предоставление займов.

Ссудо-сберегательная модель ипотечного кредитования подразумевает аккумуляцию денег населения на целевых сберегательных счетах специализированных кредитных институтов (ипотечных банков) для финансирования ипотечных кредитов клиентов этих институтов [3]. При этом сроки и суммы сбережений сопоставимы со сроками и суммами ипотечных кредитов. Процентные ставки по таким ипотечным вкладам, как и по ипотечным кредитам, выдаваемым вкладчикам после накопления во вкладе заранее определенной суммы фиксированы на весь срок сберегательного договора и находятся на уровне ниже рыночного [4]. Ссудо-сберегательная модель ипотечного кредитования — это система, в которой заключается контракт между заемщиком и финансовым институтом, о том, что заемщик соглашается сберегать оговоренную сумму в оговоренный период, а

финансовый институт в свою очередь предоставляет ссуду под покупку жилья [5]. Данной системе присущи низкие фиксированные процентные ставки по кредитам и сбережениям.

Модель ипотечных облигаций и ссудо-сберегательная модель ипотечного кредитования являются моделями, которые преобладают на рынке ипотечного кредитования Европы. В настоящее время главной тенденцией развития ипотечного кредитования в западноевропейских странах является высокая степень интеграции данного процесса в рамках европейского рынка. Модель вторичного ипотечного рынка получила широкое распространение в США и отличается более сложным механизмом рефинансирования ипотечных кредитов. Основную роль в создании данной модели сыграло Федеральное Правительство США.

Вторичный рынок — рынок, на котором происходит торговля ипотечными кредитами. Вторичный рынок функционирует за счет ипотечных ценных бумаг и секьюритизации. Ипотечные ценные бумаги — ценные бумаги подкрепленные пулом ипотек [6]. Самая простая форма ипотечной ценной бумаги — переводная ценная бумага по которой, инвесторы получают долю ликвидности из пула ипотек. Секьюритизация — способ предоставления средств на рынок путем выпуска ценных бумаг, чьи платежи подстрахованы активами заемного института [7]. Ипотечные переводные ценные бумаги выпускаются кредиторами или специальными институтами которые называются кондуиты, которые в свою очередь покупают ипотечные кредиты и выпускают ипотечные ценные бумаги.

Американская модель ипотечного кредитования, как показывает последний финансовый кризис, не является столь doskonaльной, как ожидала Федеральная Резервная Система США. Однако большинство стран Европейского Союза становятся последователями данной системы ипотечного кредитования. Каждая модель ипотечного кредитования имеет свои преимущества и недостатки и правительства каждой страны решает самостоятельно, какая модель подходит для поддержания экономической устойчивости в период пост-кризисной нестабильности.

Каждая из моделей обозначена историческими, культурными и психологическими аспектами. В Европе, во многих странах на данный момент происходит переход от укоренившейся и изначально зародившейся европейской модели к американской модели. Во многих европейских странах начинают успешно функционировать смешанные системы, что возможно расширит рынок ипотечного кредитования Европы за счет активного использования секьюритизации. В США, после современного мирового кризиса, возможно американская модель ипотечного кредитования тоже пройдет через ряд изменений. Основываясь на вышеупомянутых трех моделях ипотечного кредитования можно смоделировать оптимальную модель для украинского рынка ипотечного кредитования.

Рынок ипотечного кредитования Украины до сих пор находится на стадии развития и становления. На данном этапе становления, модель ипотечного кредитования наиболее приближена к американской модели

ипотечного кредитования [8]. Однако, учитывая неустойчивость модели в период последнего мирового кризиса, рассмотрим альтернативную модель для внедрения на украинский рынок. В данной модели предложен ввод Национальной Компании по Управлению Активами (НКПУА). НКПУА выкупает у ипотечных банков залоговое имущество по кредитам, которые потерпели дефолт и в дальнейшем либо продает имущество коммерческим банкам, либо оставляет себе и сдает в аренду. Предложенная модель является более закрытой за счет отделения ипотечных банков, которые путем эмиссии облигаций могут покрывать выданные кредиты и получать прибыль за счет комиссионного обслуживания по кредитам. Эмиссия облигаций должна соответствовать сумме выданных ипотечных кредитов. Сложности внедрения данной модели заключаются в несовершенстве законодательной базы Украины. Однако, при введении необходимых законов и изменения законодательной базы, основываясь на проведенном исследовании, данная модель может быть использована для стабилизации рынка ипотечного кредитования Украины.

Литература

1. Parshad Rana D. A Reduced modelling approach to the pricing of mortgage backed securities [Online resource]// Electronic Journal of Differential Equations. - No. 136 : Vol. 2010. – <http://ejde.math.txstate.edu>
2. Laryea Thomas Approaches to Corporate Debt Restructuring in the Wake of Financial Crises // International Monetary Fund. - 2010. - pp. 1-32.
3. Green Richard K., Wachter Susan M. The American Mortgage in Historical and International Context // Journal of Economic Perspectives. - 2005. - Number 4: Vol. 19. - P. 93-114.
4. Ducoulombier, E.[Report]. The Integration of the EU Mortgage Market. European Commission. -2004. – P.1-35
5. James R. Barth, Tong Li, Triphon Phumiwasana, Glenn Yago A Short History of the Subprime Mortgage Market Meltdown. -: Milken Institute. - 2008.-pp.18-56.
6. Shahar Denny Ben, Ka Yui Leung Charles, Seow Eng Ong Mortgage Markets Worldwide. - Oxford : Blackwell Publishing Ltd., 2008.
7. Shin Hyun Song Securitisation and Financial Stability// The Economic Journal. - Oxford, UK : Blackwell Publishing, 2009. - P. 309-332.
8. Разумова А.В. Анализ моделей ипотечного кредитования, сложившихся в мировой практике, и возможности их применения на ипотечном рынке Украины//Економічний простір. – 2009 р. С. 1-9.

Кангаева О.В., д.э.н., профессор

Севастопольский институт Украинской академии банковского дела НБУ

Горбачёва Л.Ф.,

главный бухгалтер филиала ПАО АБ «Пивденный»

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В современной банковской практике большое внимание уделяется вопросам управления рисками.

Цель управления рисками заключается в мониторинге, контроле уровня и концентрации рисков, возникающие в связи с деятельностью банка. Основные категории риска, свойственные банку – это кредитный риск, рыночный риск, географический риск, риск ликвидности, операционный и юридический риск. Банки осуществляют управление рисками, опираясь, на принципы непрерывности, предусмотрительности и хеджирования. Методы и системы управления рисками, используемые банками, должны постоянно модифицироваться, отображая изменение условий рынка и продуктов.

В число органов банка, которые отвечают за процесс управления рисками, должны входить, помимо **Кредитного комитета** и **Комитета по внутреннему контролю**, также **Казначейство** банка, **Департаменты «финансовых рисков»** и **«риск-менеджмента»**, **департаменты «внутреннего контроля и fraud – менеджмента»**.

Заданием департамента **«риск-менеджмента»** является оценка, измерение, лимитация уровней риска, формирование, контроль и оценка адекватности уровня сформированных провизий на покрытие возможных убытков. Заданием направления **«внутреннего контроля и fraud – менеджмента»** является оценка уровня риска мошенничества, выработка алгоритмов распознавания фонда, выработка политик и процедур противодействия мошенничеству, организация работы Кредитного комитета и Комитета по внутреннему контролю.

В своей работе подразделения **риск-менеджмента** должны использовать следующие механизмы:

- расчеты уровня кредитных рисков в разрезе сотрудников, Бизнесов, продуктов, кредитных программ, точек продажи, регионов;
- централизованную блокировку операций сотрудников и точек продажи на основе превышения заданного приемлемого уровня риска;
- формирование правил и алгоритмов для распознавания и превентивного выявления мошеннических операций на основе анализа ряда данных (активность операций в разрезе точек продажи и сотрудников, анализ пиков по авторизации кредитных карт, сравнительный анализ в разрезе однотипных отделений, анализ отклонений);
- анализ возможного мошенничества на основе FPD (первого неплатежа по кредиту).

В компетенции **Кредитного комитета** находятся следующие вопросы:

- разработка кредитной политики;
- ценовая политика банка на основе мониторинга процентных ставок в разных валютах основных банков-конкурентов и ситуации на рынке;
- утверждение сверхлимитных кредитных операций, лимиты на банки-контрагенты;
- мониторинг эффективности кредитной деятельности и качества кредитного портфеля банка;
- рассмотрение крупных кредитных проектов и кредитной политики направлений и региональных подразделений банка.

Основные вопросы **Комитета внутреннего контроля**:

- рассмотрение инновационных инструментов и методик систем внутреннего контроля;
- принятие эффективных управленческих решений в сфере борьбы с мошенничеством;
- рассмотрение и актуализация политики кадровой безопасности банка;
- управление аспектами информационной безопасности банка;
- рассмотрение резонансных фактов и системных проблем, обнаруженных внутренними проверками;
- рассмотрение актуальных вопросов управления рисками.

Казначейством проводится ежедневное управление активами и пассивами банка. Казначейство отвечает за надзор за активами и пассивами банка, а также за операционные аспекты управления ими.

Департамент «Финансовых рисков» осуществляет расчет и мониторинг выполнения банком экономических нормативов НБУ, норматива обязательного резервирования средств на корреспондентском счете в НБУ и выполнение внутренних норм показателей ликвидности, процентного риска. Для контроля ликвидности департамент ежедневно должен готовить информацию относительно соблюдения показателей СРА (максимальный разрыв) в разрезе сроков погашения по основным видам валют, а также прогноз остатков на корреспондентском счете для контроля по выполнению норматива обязательного резервирования и поддержания текущей ликвидности банка (показателей НБУ по мгновенной, текущей, краткосрочной ликвидности).

Для борьбы с рисками в современном этапе банки используют такие методы, как управление качеством и диверсификацию.

Управление качеством включает в себя аспекты выполнения функций управления, которые определяют политику, цели и ответственность в сфере качества, а также осуществляют их с помощью таких средств, как планирование качества, оперативное управление качеством, обеспечение качества и улучшение качества в рамках системы качества.

Диверсификация представляет собой распределение кредитных и депозитных средств банка среди широкого круга клиентов, разных отраслей промышленности с разнообразными источниками прибыли в различных географических регионах, диверсификация средств банка в иностранной валюте. Такие формы диверсификации широко применяются для снижения банковских рисков, что связано с их эффективностью. Метод диверсификации рисков используется для нейтрализации финансовых последствий несистематических видов рисков, которые оказывают негативное влияние на деятельность банка.

Цель процесса управления банковскими рисками заключается в их ограничении или минимизации, поскольку полностью избежать рисков невозможно. Рисками можно и нужно сознательно управлять.

Процесс управления рисками состоит из четырех этапов:

1. Осознание риска, определение причин его возникновения из рисков сфер.

2. Оценивание величины риска.
3. Минимизация или ограничение рисков путем применения соответствующих методов управления.
4. Осуществление постоянного контроля уровня рисков с использованием механизмов обратной связи.

Литература

1. Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 № 361 «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» (із змінами, внесеними згідно з Постановою НБУ № 255 від 21.06.2012).
2. Годовой отчет ПАТ «Пивденний» за 2011г. (електронний ресурс).
3. Годовой отчет ПАТ «Приватбанк» за 2011 г. (електронний ресурс).
4. Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 № 104 «Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків».
5. Постанова Правління НБУ від 27.03.2007 № 98 «Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України».

Корнев Э. Н., к.э.н., доцент;

Трошин А.С., студент 4 курса специальности менеджмент ВЭД
Восточноукраинский Национальный Университет им. В. Даля, г. Луганск

ВЫХОД УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В условиях переходной рыночной экономики, глобализации и мирового финансового кризиса украинские предприятия испытывают проблемы, связанные с низкой конкурентоспособностью, вызванной устаревшей производственной базой, относительно низкими темпами развития высокотехнологичных производств, отсутствием условий для непрерывного обновления технологий и продукции. Важной задачей в решении данной проблемы является поиск эффективных и долгосрочных источников финансирования развития предприятий. Решением данной задачи может служить выход украинских предприятий на международный фондовый рынок.

Перспективы биржевой интеграции Украины и других стран СНГ исследованы в работах таких российских и украинских авторов, как М. Любомудров, Л. Мельничук, А. Ракитин, Б. Хлебников, О. Шишков. Основы инвестиционного обоснования и поведения инвесторов описываются в работах У. Баффета, Г. Марковица, Р. Шарпа. Исследования в области новой институциональной теории описаны в работах Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец.

Одним из способов выхода на международный фондовый рынок является IPO. Таким способом финансируется порядка 15-20% всех инвестиций в основной капитал. В 2010 г. по всему миру было проведено 478 IPO, в результате чего эмитенты привлекли \$ 235 млрд. В 2010 г. украинскими предприятиями было проведено лишь 7 размещений стоимостью \$ 700 млн.,

что значительно меньше ожидаемых результатов для стран с развивающейся экономикой, даже учитывая некоторое количество IPO, отложенных из-за мирового финансового кризиса. Очевидно, что существуют объективные причины, усложняющие доступ украинским предприятиям к международному фондовому рынку. Соответственно целесообразно выдвинуть гипотезы о том, что процесс выхода украинских предприятий на международный фондовый рынок в условиях переходной экономики имеет значительные отличия от подобного рода операций зарубежных предприятий развитых стран, что, в свою очередь, определяет необходимость и специфичность формирования стратегии поведения предприятия при взаимодействии с международными финансовыми институтами.

Отечественные авторы достаточно подробно изучили перспективы выхода украинских предприятий на международный фондовый рынок, в тоже время исследования в данном направлении могут быть интенсифицированы с целью увеличения рынка первичных размещений для украинских предприятий. Важными могут оказаться исследования, связанные именно со спецификой выхода на международный фондовый рынок, т.к. они позволят определить конкретный план действий на долгосрочную перспективу.

Исходя из анализа специфических особенностей выхода украинских и зарубежных предприятий на международный фондовый рынок, основные отличия были разделены на три признака, описывающих наиболее проблемные стороны украинских предприятий при поведении IPO на МФР в сравнении с зарубежными предприятиями развитых стран. Первый признак – глубина организационно-правовой подготовки и, в соответствии с ним, критерий степени соответствия внутри- и внешне корпоративного законодательства; критерий восприятие норм государственного регулирования оборота ценных бумаг; критерий направленности государственного валютного регулирования и критерий формы обращения ценных бумаг предприятия. Второй признак - глубина организационно-финансовой подготовки и третий признак - информационно-коммуникационная подготовка.

Анализ полученных данных позволяет сделать вывод о том, что IPO украинских предприятий на МФР в условиях переходной экономики имеет значительные отличия от IPO предприятий развитых стран мира. Акционирование на международном фондовом рынке, как источник финансирования, способно решить множество проблем, с которыми сталкиваются украинские предприятия в эпоху глобализации. Тем не менее, существуют объективные причины, усложняющие доступ украинским предприятиям на международный фондовый рынок, о чем свидетельствует сравнительно не большое число публичных размещений за рубежом. Украинские предприятия, при подготовке и проведении размещения, вынуждены преодолевать проблемы законодательного и иного плана, которые, по крайней мере, выражаются в дополнительных расходах или делают выход на МФР не возможным.

Подобные и дальнейшие исследования должны содействовать развитию практики публичных размещений украинских предприятий за рубежом, с точки

зрення індивідуальної підготовки підприємств і гармонізації законодавства.

Література

1. Grasham G. Emerging Market IPOs: Investor Perceptions and IR Considerations / G. Grasham, N. Schliebener, L. Puffer, M. Dimentman, S. Penemetsa, K. Rybka, H. Powers, M. Chojnacki // BNY Mellon depository receipts. -2010. –С. 5-6.
2. Coase, Ronald H. The firm, the market and the law. // Chicago and London. -1988-С. 22-23.
3. Alchian, Armen A. Economic forces at work // Indianapolis. -1977. –С. 58-59.
4. Demsetz, Harold. Efficiency, competition, and policy vol. I–II. // Oxford: Oxford University Press. -1988 –С. 124-127.

Корват О. В., к.е.н., викладач кафедри управління фінансовими послугами
Кішінець А. С., студентка 6 курсу спеціальності «Фінанси і кредит»
Харківський національний економічний університет, м. Харків

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ СТРАХОВИХ ОПЕРАЦІЙ У ПРОЦЕСІ НАДАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Функціонування страхової компанії, як будь-якого суб'єкта господарювання, має виробничий характер. Для ефективного управління страховою діяльністю важливе значення має розуміння структури та змісту виробничого процесу страховика, яким є процес надання страхових послуг.

У законодавстві України зі страхування поняття «послуги» широко використовуються. Визначення терміну «страхова послуга» у нормативних актах не надається, проте у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [1] існує формулювання фінансової послуги як операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. З цього визначення можна зробити висновок, що страхова послуга надається шляхом виконання операцій.

Науковці приділяють термінам «страхові послуги» та «страхові операції» достатньо уваги. Визначення сутності страхових операцій більш узгоджено, розбіжності виникають лише у встановленні переліку операцій, що відносяться до страхових. Зокрема, «страхові операції» трактується Г. Кравчук [2, с. 8] та В. Пластуном [3, с. 29], як види діяльності страховика, безпосередньо пов'язані з проведенням страхування, які включають оцінювання страхової вартості об'єктів, що підлягають страхуванню, обчислення страхових платежів, оформлення договорів страхування, організацію перестрахування, створення резервних фондів, індексацію внесків, виконання безготівкових розрахунків, ведення рахунків страховальників, дострокове припинення договорів, врегулювання страхових випадків, складання страхових актів, тощо. На думку В. Комадовської економічний зміст страхових операцій виявляється у діях

страховика, які безпосередньо пов'язані зі здійсненням страхування та включають як надання страхових послуг, так і виконання інших операцій, що виникають у процесі страхових відносин [4, с. 7].

Г. Кравчук, розглядаючи страхову компанію як «виробничу систему», яка «виготовляє» страховий продукт та надає страхову послугу, запропонувала послідовність визначення понять «страховий продукт», «страхова операція», «страхова послуга» [2, с. 8]: страховий продукт є технологією надання послуги, що формалізована у відповідній документації страховика, а страхова послуга – втіленням і практичною реалізацією страхового продукту через виконання страхових операцій.

Погоджуючись із виділеними Г. Кравчук ключовими ознаками сутності страхових операцій як «дії» та «процесу» [2, с. 12], а також з позицією В. Комадовської, що не всі страхові операції безпосередньо пов'язані з наданням страхових послуг, термін «страхові операції» пропонується формулювати як впорядковану сукупність процесів, технологічно визначених страховим продуктом, які прямо або опосередковано пов'язані із наданням страхових послуг.



Рис.1. Структура страхових операцій у процесі надання страхових послуг

Виробничий процес страхової компанії, тобто процес надання страхової послуги, за аналогією з промисловим підприємством [5], можна визначити як систематичне та цілеспрямоване змінювання у часі та просторі кількісних і

якісних характеристик фінансових ресурсів згідно із технологією страхового продукту шляхом виконання страхових операцій. Аналогічно виробничому процесу промислового підприємства [5] страхові операції можна поділити на основні, допоміжні і обслуговуючі, а основні операції додатково на підготовчі, перетворюючі та заключні. Запропоновану структуру страхових операцій страхової компанії подано на рис. 1.

Представлене на рис. 1 розподілення страхових операцій зроблено за такими характеристиками: в ході основних процесів безпосередньо надаються страхові послуги споживачам; допоміжні операції забезпечують нормальний перебіг основних процесів, але безпосередньо не пов'язані з укладанням та супроводженням договорів страхування; обслуговуючі – створюють умови для виконання основних і допоміжних процесів.

Підготовчими страховими операціями є аквізиція (залучення клієнтів) та андеррайтинг. До основних перетворюючих операцій віднесено укладання договорів страхування (співстрахування та вхідного перестраховування), врегулювання страхових випадків, врегулювання суперечок між сторонами договору, внесення змін до умов договорів шляхом укладення додаткових угод, автоматичні зміни умов, передбачені договором (перерахунок розміру зобов'язань сторін, застосування санкцій). Операції щодо припинення дії договорів є заключними. Вихідне перестраховування і розміщення страхових резервів - це допоміжні операції, тому що вони здійснюються за портфелем договорів і безпосередньо не пов'язані із взаєминами зі споживачами. Бухгалтерський та управлінський облік страхових операцій, актуарне оцінювання страхових резервів, юридичне обслуговування, організація розрахунків відповідають характеристиці обслуговуючих процесів.

Отже, страхові операції, які здійснюються під час надання страхових послуг, було розподілено на основні, допоміжні та обслуговуючі шляхом застосування методу аналогії. Врахування запропонованої структури страхових операцій доцільно використовувати при управлінні страховою діяльністю, зокрема для реінжинірингу бізнес-процесів, побудови процесно-орієнтованої структури страховика, операційного бюджетування, диференційованого управління витратами, формування систем мотивації на основі операційних результатів.

Література

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.
2. Кравчук Г. В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Г. В. Кравчук. – Суми, 2010. – 40 с.
3. Пластун В. Л. Страхові послуги : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. Л. Пластун, О. С. Журавка. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 186 с.
4. Комадовська В. С. Управління страховими і перестраховальними операціями при страхуванні життя : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В. С. Комадовська. – К., 2011. – 19 с.
5. Вікіпедія : вільна енциклопедія [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

Ковальова Ю.В.

студентка 6 курсу, спеціальності фінанси та кредит
*Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут», м. Харків*

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

У ринковій економіці банківські установи виконують роль фінансових посередників, що дає змогу залучати великі суми вільних грошових капіталів і заощаджень, вкладаючи їх у різні види активів, які приносять дохід. Специфікою банківської діяльності є те, що банк оперує переважно залученими коштами, тобто чужими грошима. Залучення вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб і виплати процентів обходяться банку відносно дешево, оскільки, емісія власних цінних паперів або отримання кредитів на міжбанківському ринку є більш дорогими способами збільшення капіталу. Залучений капітал є найбільшою частиною зобов'язань банку – це кошти юридичних та фізичних осіб, залучені банком на вклади. Такі банківські операції називають депозитними, а саме залучення – депозитним.

Окремі науковці дають різні визначення поняття банківського депозиту. Так, наприклад, В. А. Челноков трактує банківський депозит як грошові кошти фізичних і юридичних осіб, які розміщені на тимчасове зберігання в банк [1, с. 50]. А поняття депозитних операцій банку висвітлюється як операції зі залучення грошових коштів юридичних та фізичних осіб на вклади та їх розміщення [1, с. 120].

В "Економічній енциклопедії" банківські депозити розглядають як грошові засоби, які вносять у банк у вигляді вкладів, за які банк виплачує проценти, а депозитні ресурси пояснюються як засоби, поміщені в банк для зберігання, які використовуються для наступної виплати процентів вкладників [2, с. 90].

Для Л.О. Примостка "Депозит – кошти, що надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із чинним законодавством України, нерезиденту на чітко визначений строк та під процент і оформлюються відповідною угодою" [3, с.11]. Е. Уткін зазначає: "Депозит – це грошові кошти у готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті, що передані банку їх власником, або третьою особою за дорученням та за рахунок власника для зберігання на певних умовах" [4, с. 164].

Дж. Сінкі вважає, що під депозитом треба розуміти гроші, які передані в банк їх власником для зберігання і залежно від умов зберігання враховуються на певному банківському рахунку [5, с. 117]. М.П. Денісенко розглядає депозит як зобов'язання банку за тимчасово залученими коштами фізичних та юридичних осіб або цінними паперами за відповідну плату [6, с. 60]. На думку О. Колодзіїва, депозит – це передача засобів клієнта у тимчасове користування банку [7, с. 62]. За таким визначенням депозит розглядається не як кошти, що залучені банком на зберігання, а як позика, що надається суб'єктами

господарювання та населенням у користування банку на вигідних умовах.

Зазначені підходи до визначення сутності банківського депозиту дали змогу запропонувати комплексну класифікацію депозитів за різними ознаками:

1. За критеріями вкладників депозити, поділяють на: депозити юридичних осіб та депозити фізичних осіб.

2. За валютою, в якій номіновано депозит розрізняють: депозити у національній валюті та депозити в іноземній валюті.

3. За строком користування депозити поділяють на: депозити до запитання та строкові.

4. За формою грошового обігу можна виділити: депозити, внесені готівкою та безготівкові депозити.

5. За формою визначення власника депозиту виділяють іменні депозити та депозити на пред'явника.

6. За резидентністю можна виділити депозити резидентів та депозити нерезидентів.

7. За економічним змістом та характером депозиту розрізняють: пасивні та активні депозити.

Депозити є важливим джерелом формування банківського капіталу. Однак їм притаманні певні вади. По-перше, депозитне залучення коштів пов'язане зі значними маркетинговими дослідженнями, грошовими та матеріальними витратами банків. По-друге, одну частину залучених коштів банки повинні зберігати в Національному банку України, а за іншу здійснювати платежі до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. По-третє, депозитне залучення коштів залежить в основному від ініціативи потенційних вкладників, а не від банку, якому часто буває важко, а то й неможливо здійснити оперативне залучення коштів у вклади. І нарешті, варто урахувати обсяги тимчасово вільних грошових коштів у межах окремо взятого регіону та країни загалом.

Проте, незважаючи на вади, притаманні депозитному формуванню капіталу, банки повинні не тільки використовувати та вдосконалювати існуючі інструменти залучення вкладів, а й приділяти більше уваги впровадженню нових, нетрадиційних для них операцій і послуг у депозитній діяльності. Ці операції і послуги сприятимуть подальшому розвитку та вдосконаленню залученого капіталу банків, дадуть їм змогу залучити нових клієнтів, диверсифікувати свої доходи через збільшення частки непроцентних доходів, підвищити якість обслуговування клієнтів, залучити в активний обіг грошові кошти, що перебувають на руках у населення, а також сприятимуть захисту від інфляції заощаджень і мінімізації ризиків, пов'язаних з їх збереженням.

Отже, політика депозитного формування банківського капіталу має бути спрямована на всебічне розширення безготівкової сфери розрахунків населення, забезпечення різноманітності умов банківських депозитів, які б ураховували потреби всіх соціальних верств та вікових категорій населення.

Література

1. Челноков В.А. Банки и банковские операции: Букварь кредитования. Технологии

- банковских ссуд. Околобанковское рыночное пространство: Учебник. - М.: Высш. шк., 2008.- 272 с.
2. Современный экономический словарь Макмиллана/ Под.ред. Дэвида У.Пирса. – М.: Инфра-М, 2007.- 534 с.
 3. Иванов В. Технология расчета ликвидной позиции кредитной организации.// Аналитический банковский журнал. - 2011. - № 8. - с. 71- 77.
 4. Уткин Э.А. Риск-менеджмент. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 2008. - 288 с.
 5. Синки Дж. мл. Управление финансами в коммерческих банках. Пер. с англ. 4-го переработанного изд./ под ред. Р. Я. Леветы, Б.С. Пинскера. М.:2004, Catalaxy – 820 с.
 6. Денисенко М. П. Гроші та кредит у банківській справі. — К.: Алерта, 2004. — 478с.
 7. Колодізів О. М., Яременко О. Р. Гроші та кредит. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. — 156с.

Лапшина К.Д.

студентка 4 курсу спеціальності фінанси та кредит
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Споживче кредитування набуло останнім часом значних масштабів, а тому все більше спеціалістів та банкірів приділяють цьому виду кредиту особливу увагу. В Україні темпи приросту споживчого кредитування за 2012 рік досягли 5% на місяць від загального обсягу кредитів. Водночас доволі швидко зростає і прострочена заборгованість за позичками [1]. Це наочно ілюструє одну з основних проблем банківської діяльності – забезпечення оптимального співвідношення ризику і прибутковості.

Активному розвитку банківського споживчого кредитування перешкоджає низка об'єктивних факторів, локалізація яких і буде формувати перспективи розвитку цієї галузі. Опрацювання наукових статей та літературних джерел дозволяє виділити низку проблем, що були досліджені науковцями (рис.1).

Основною проблемою споживчого кредитування в Україні залишається висока вартість кредитів для фізичних осіб. Мінімізація ризиків банківського споживчого кредитування має здійснюватися силами самих банків шляхом застосування активних методів впливу на ймовірність неповернення позик і відсотків за ними у бік зменшення. Завдання банків – удосконалювати внутрішній кредитний ризик-менеджмент. У зв'язку з цим, одним з найголовніших введень має бути розробка та впровадження сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника, що відповідають світовим тенденціям впровадження скоринг-систем. Сутність даного методу полягає в тому, що кожен фактор, який характеризує фізичну особу, має свою кількісну оцінку і ваговий коефіцієнт.

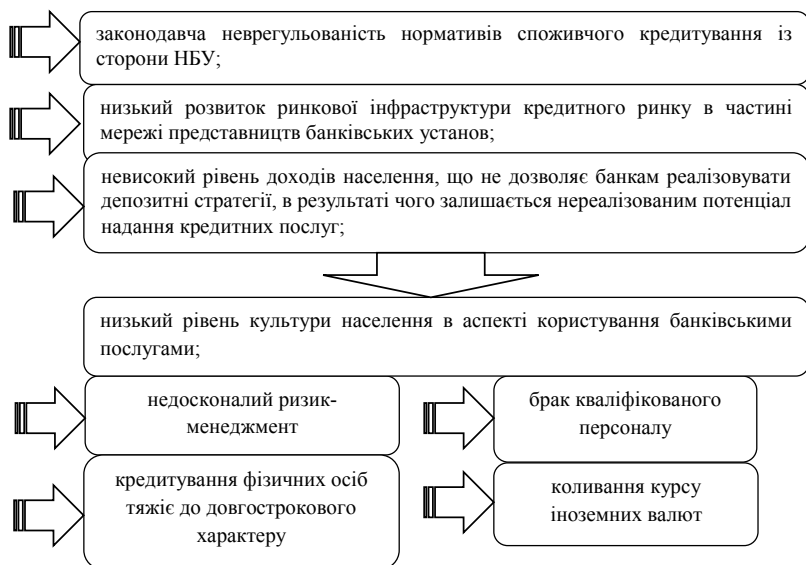


Рис. 1. Сучасні проблеми розвитку споживчого кредитування
Джерело: [2], [3]

Додаючи отримані бали, можна отримати оцінку кредитоспроможності, при цьому кожен параметр має максимально можливу межу свого значення. Таким чином скорингова модель є середньозваженою сумою визначених характеристик, а отриманий інтегральний показник дозволяє банку впорядкувати свою клієнтську базу за ступенем зростання кредитоспроможності фізичних осіб.

Слід, також відзначити, що в останні п'ять років змінилась і тенденція на ринку споживчого кредитування фізичних осіб, яка тяжіє до довгострокового характеру. Це пояснюється тим, що джерелом повернення кредиту й відсотків за ними є не прибуток, а заробітна плата, яка для переважної більшості населення залишається на недостатньому рівні. У результаті фізичні особи неспроможні повернути кредит у стислі строки.

Сьогодні споживчі кредити – це найбільш масові кредити. Незважаючи на загальну тенденцію здешевлення кредитних програм, за словами банкірів, споживчі позики дешевшати не будуть. В Україні споживчі кредити розраховані на прошарок населення з доходом від 100 дол. США. Водночас середня сума позики на одну людину становить приблизно 105 євро, що значно менше від аналогічних показників країн Східної Європи – 790 євро в Польщі, а тим більше Західної Європи – 6 058 євро в Німеччині та 9 603 євро у Великобританії.

Найбільш розповсюджена сума купівель у кредит становить 300–400 дол. США (30–50% усіх купівель у торговельних мережах, що здійснюються у кредит припадає на побутову, аудіо- і відеотехніку).

Зважаючи на вищевикладене, слід відзначити, що в Україні приділяється недостатня увага до роботи з населенням, що обумовлено об'єктивними і суб'єктивними причинами. Основні з них, безумовно, пов'язані з економічною нестабільністю і законодавчою неврегульованістю, що потребує негайного вирішення.

Загалом, у 2013 році експерти не прогнозують «революції» у сфері споживчого кредитування, однак очікують продовження та посилення позитивних тенденцій 2011-2012 років. Перш за все, очікується збільшення кількості банків, які будуть пропонувати споживчі кредити готівкою, адже ставки за ними високі, а тому такий продукт є цікавим для банків [4]. Банки будуть намагатись нарощувати свої кредитні портфелі, в тому числі і за рахунок пропонування готівкових кредитів. Незважаючи на те, що це один з найбільш ризикових напрямів кредитування, але разом з тим він й один з найбільш прибуткових для банківського сектору за рахунок масових видач і високої вартості продукту, яка формується з врахуванням незабезпечених ризиків. А от в сегменті кредитування купівлі товарів в 2013 році активність банків, швидше за все, залишиться на тому ж рівні. При цьому темпи росту будуть залежати від активності банків у цьому напрямі.

В 2013 році, як і попередньому 2012 р., всі претенденти на отримання споживчого кредиту змушені будуть відповідати суворим банківським вимогам. У першу чергу споживчі бланкові кредити, як правило, надаватимуться виключно своїм клієнтам, співробітникам підприємств, з якими укладені договори по обслуговуванню зарплатних проектів або тим клієнтам, які раніше користувалися кредитом та мають позитивну кредитну історію.

Доки відсоткові ставки знаходяться на високому рівні, клієнти та фінансові установи будуть зосереджені переважно на короткостроковому кредитуванні (наприклад, готівкових кредитах, кредитних картках, автокредитуванні тощо). Експерти запевняють, що ринок буде поступово переходити до довгострокового кредитування, коли цей продукт стане доступнішим.

За прогнозами, на ринок будуть виходити й «нові» банки, які переглянули умови кредитування і зробили їх більш жорсткими для позичальників, що згодом дозволить мати прибутковий («чистий») кредитний портфель за даним видом кредитування. Крім того, потенційному позичальнику потрібно буде готувати початковий внесок за бажану покупку.

Література

1. Споживче кредитування в Україні: огляд ринку та практики / О. Куценко // Проект USAID «Розвиток фінансового сектору» (FINREP). – 2011. – С. 7–20.
2. Римар С. Споживчий кредит – підвищення життєвого рівня споживачів / С. Римар // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С.16-20.

3. Торубка Л.В. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан і напрями розвитку // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011 № 3 (12). – С. 227-230
4. Шмігельська З.К. Особливості розвитку ринку споживчого кредитування в Україні // Вісник Університету банківської справи Національного Банку України. – 2012 № 2 (14). – С. 199-205

Ластовенко О.В.

к.е.н., доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ТЕОРЕТИЧНІ СКЛАДОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ ЗА КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ ОЗНАКАМИ

Розвиток економічної теорії обумовив формування нових концептуальних підходів до визначення базових категорій та характеристики процесів і взаємовідносин, що стосуються формування та використання обмежених ресурсів у суспільстві. Нажаль, світова фінансова криза, що вплинула на стан як світової, так і вітчизняної економіки висвітлила значні проблеми в організації управління рухом капіталу, що особливо торкнулось фінансової сфери.

Однією з основних передумов розвитку ринкової економіки та забезпечення стабільності її функціонування виступає раціональний перерозподіл ресурсів, який супроводжується інвестуванням коштів в різні сфери діяльності. З розширенням інноваційно-інформаційної складової економічних відносин, капітал, що інвестується піддається потужним трансформаційним процесам, які змінюють наукові підходи до характеристики форм його руху. В таких умовах дослідження інвестиційного капіталу за класифікаційними ознаками є актуальним завданням сучасної економічної науки

Теоретичні складові характеристики капіталу, що інвестуються знаходять широке відображення в наукових працях Симененко В.М. [1], Оганяна Г.А. [2], Павленко І.І. [5], Бланка І.О. [7], Федоренко В.Г. [8] та ін. Проте, в роботах вчених не існує єдиного підходу щодо класифікації капіталу цілком, так і інвестиційного зокрема, що викликає неоднозначність у визначенні та практичному застосуванні класифікаційних ознак відзначеної категорії.

Аналіз літературних джерел зумовив формування мети дослідження, яка полягає в наданні узагальненої та уточненої класифікації інвестиційного капіталу, що здатна забезпечити можливості вибору і використання найбільш прийняттого теоретичного обґрунтування руху ресурсів, які інвестуються в конкретних економічних умовах.

Різними вченими пропонуються досить широкий перелік класифікаційних ознак [1, с. 116; 2, с. 17-19; 3, с. 36; 4, с. 220; 5, с. 107-109; 6, с. 5-7; 7, с. 58-64], однак, в економічній літературі має місце наявність значної кількості



Рис. 1. Узагальнена класифікація інвестиційного капіталу

різноманітних підходів стосовно розглянутого питання, що викликає неоднозначність у визначенні та застосуванні класифікації капіталу.

Автором пропонуються уточнена та узагальнена класифікація інвестиційного капіталу, яка може забезпечити запобігання труднощів, що викликані різними поглядами щодо видів досліджуваної дефініції. Пропонована класифікація надає можливість вибору і використання найбільш прийнятної теоретичної характеристики капіталу в конкретних умовах формування та руху інвестиційних ресурсів (рис. 1).

Таким чином, можна зробити висновок, що сучасні економічні відносини, для яких притаманним є розвиток інформаційних технологій та активним впровадженням інновацій, потребують розробки нових підходів до характеристики інвестиційного капіталу, як однієї з важливих економічних категорій. Пропонована класифікація капіталу, що інвестується забезпечує можливість вибору і використання найбільш прийнятної його теоретичної характеристики в конкретних умовах формування та руху інвестиційних ресурсів і сприяє запобігання труднощів, які можуть виникнути внаслідок різних підходів вчених щодо видів досліджуваної категорії.

Перспективним напрямом подальшого дослідження є визначення особливостей руху капіталу на фінансовому ринку, який в сучасних умовах виступає потужною системою, що повинна бути використана для ефективного перерозподілу ресурсів в економіці.

Література

1. Економічна теорія. Політекономія. Навч. посіб. / В.М. Семененко [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с. - ISBN 978-611-01-0028-1.
2. Політична економія: Навч. посіб. / Г.А. Оганян [та ін.]. – К.: МАУП, 2003. – 520 с. - ISBN 966-608-230-6.
3. Капильцова В.В. Політична економія. Ч. 2. навч. посіб. (для студ. екон. напрямів всіх форм навчання) / В.В. Капильцова – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 105 с.
4. Основи економічної теорії. Навч. посіб. / Ю.Г. Козак [та ін.]. - К.: Центр учбової літератури, 2012. – 264 с. - ISBN 978-611-01-0265-0.
5. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції. Навч. посіб. / І.І. Павленко, О.В. Варяченко, Н.А. Навроцька. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 256 с. - ISBN 978-611-01-0329-9.
6. Фролова Л.В. Капітал підприємства: формування та використання: навч. посіб. / Л.В. Фролова, Л.В. Семерунь, О.В. Паращенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. - 121 с.
7. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с. – ISBN 966-521-066-1.
8. Федоренко В.Г. Инвестознaвство: Підручник. – 3-тє вид., допов. / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2004. – 490 с. – ISBN 966-608-370-1.

Левченко Н.М., д. держ. упр., доцент
Пальчиковський С.В., студент спеціальності облік і аудит
Запорізький національний технічний університет

МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СКЛАДНОЩІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні митного оформлення товарів виникають певні труднощі. Яскравим проявом однієї з них є правильне визначення товарної позиції (коду) товару за УКТ ЗЕД, адже від цього залежить час розмитнення товару, фінансові витрати, обсяг мита та інших податків і зборів, що має бути сплачений до Державного бюджету. Класифікація товарів дає можливість простежити обсяги імпорту того чи іншого товару. Крім того, через класифікацію реалізуються протекціоністські заходи, заради збільшення чи зменшення перешкод імпорту шляхом зміни структури митного тарифу – підсилення її деталізації чи навпаки зменшення. У разі підсилення деталізації у декларантів ускладнюється процес виділення необхідного коду УКТ ЗЕД.

УКТ ЗЕД – це Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності, котрий був створений на базі ТН ЗЕД (Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності) та складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів і затверджений Законом України «Про Митний тариф України» від 05 квітня 2001 р. № 2371-III (зі змінами та доповненнями), з урахуванням Основних правил інтерпретації УКТ ЗЕД та визначальних для класифікації характеристик товару [1, ст. 67 п. 1].

Заради забезпечення єдиного тлумачення та застосування УКТ ЗЕД в Україні запроваджено Пояснення до УКТ ЗЕД, затверджені наказом Держмитслужби України від 30 грудня 2010 р. № 1561 (зі змінами) [2].

Оскільки відповідно до ст. 69 Митного кодексу України декларант при поданні до митного органу вантажної митної декларації має самостійно визначити код УКТ ЗЕД, йому необхідно мати чітку інформацію: 1) що собою являє даний товар; 2) із чого він виготовлений; 3) для чого він використовується; 4) у якому вигляді він використовується; 5) чи єдине це місце в класифікаторі.

Слід також розуміти, що будь-який товар може бути віднесений до певного класифікаційного угруповання. Товарів, що не піддаються класифікації, не існує.

У декларантів складнощі щодо визначення коду УКТ ЗЕД виникають у випадку, коли товар є складним за своєю конструктивною будовою і може підпадати під декілька кодів, з яких необхідно обрати лише той, що найкраще підходить згідно Правил інтерпретації УКТ ЗЕД.

Одним із способів вирішення цієї проблеми є використання законодавчої норми – ст. 23 Митного кодексу України, згідно якої до митного органу можна звернутися з заявою про видачу декларанту чи уповноваженій ним особі попереднього рішення (ПРК) про класифікацію та кодування товару. Таке

рішення виносяться до початку переміщення товару через митний кордон України. Порядок прийняття митними органами попередніх рішень (ПРК) зазначено у Наказі Міністерства фінансів України № 650 від 30 травня 2012 року «Про затвердження Порядку роботи відділу митних платежів, підрозділу митного оформлення митного органу та митного поста при вирішенні питань класифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України» зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 02 липня 2012 року за № 1085/21397 [3].

У особи, що має ПРК є певні вигоди, адже він діє на протязі трьох років з дня його прийняття, якщо факти та умови, на основі яких було прийнято це рішення, залишатимуться незмінними [1 ст. 23 п.6], та воно є обов'язковим для виконання будь-яким митним органом.

Крім того, у податковій накладній на підкацизні товари та товари, ввезені на митну територію України, у графі 4 «код товару за УКТ ЗЕД» має стояти код, що був зазначений у вантажній митній декларації, котра була оформлена при ввезенні цих товарів на митну територію України. Цей код має зазначатись на всіх етапах реалізації імпортованих товарів до продажу кінцевому споживачу чи перетворення на інший товар [4].

Але трапляються ситуації, коли продавець затрудняється поставити в податковій накладній код УКТ ЗЕД, оскільки брокери не завжди вказують один і той самий код товару на один і той же товар. Як наслідок, на один і той самий товар різні постачальники можуть виписати різні коди УКТ ЗЕД.

Для розв'язання цієї проблеми доцільним буде використання партійного обліку – методу обліку товарних запасів, за яким кожна партія товарів враховується відокремлено. Тобто у разі отримання від різних постачальників однакових товарів з різними кодами доцільним буде розглядати ці товари як різні товари. Подібне рішення суттєво збільшить витрату часу на облік, але дозволить зменшити ризики санкцій з боку податкової у разі перевірки.

Отже, виходячи з вище наведеного, можна зробити висновок, що Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності потребує суттєвих доопрацювань в напрямку гармонізації з міжнародними нормами. Необхідно внести зміни до Митного кодексу України до ст.69 п.8 в напрямку збільшення впливу експертних органів, установ та організацій щодо визначення кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД при митному оформленні та прирівняти їх висновки до висновків митних лабораторій. Ці дії значно полегшать процедуру митного оформлення товарів. Разом з тим, заради зменшення можливих шляхів тіньових угод, необхідно встановити чітку процедуру ліцензування експертних організацій на здійснення визначення товарної позиції за заявками імпортера при митному оформленні.

Література

1. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495 – 6, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495%D0%B2-17/paran219#n219>.

2. Пояснення до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, зі змінами та доповненнями затверджені Наказом Державної митної служби України від 30 грудня 2010 року № 1561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?art_id=2807519&cat_id=295976
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку роботи відділу митних платежів, підрозділу митного оформлення митного органу та митного поста при вирішенні питань класифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України» від 30 травня 2012 року № 650 зареєстрований в Міністерстві юстиції України 02 липня 2012 року за № 1085/21397 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article.jsessionid=D9A82BDE890EBCF1D24E26711A3E8187?art_id=3508227&cat_id=295976
4. Чуйко Л. Код товару згідно з УКТ ЗЕД у податковій накладній / Л. Чуйко // Всеукраїнська мережа ЛПА:ЗАКОН. – 20.10.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/ShowArticle.aspx?a=10252&year=2011>

Луняков О.В.

к.э.н., доцент,

*Севастопольский институт Украинской академии банковского дела НБУ,
г. Севастополь*

МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В ИССЛЕДОВАНИИ ДИСБАЛАНСОВ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Формирование и накопление дисбалансов в финансовом секторе экономики Украины в период 2006-2008 гг. оказало прямое влияние на степень уязвимости национального финансового сектора к внешним воздействиям. Эндогенные процессы кредитной экспансии в период экономического подъема способствовали накоплению внутрисистемных финансовых рисков, которые материализовались в 2009 году и оказали негативное влияние на общую макроэкономическую стабильность в стране.

В международной практике для осуществления мониторинга за формированием системных финансовых рисков на уровне национальной экономики реализуется международная программа оценки финансового сектора (ФСАП / FSAP – Financial Sector Assessment Program), разработанная под эгидой МВФ и Мирового банка (далее – МБ) в 1999 году. Программа ФСАП направлена на повышение устойчивости финансовых систем в государствах-членах данной программы.

Ключевым элементом программы ФСАП является макропруденциальный анализ, который представляет собой оценку и мониторинг сильных и слабых (уязвимых) сторон финансовых систем [1, с. 10]. К основным элементам макропруденциального анализа относятся:

1) индикаторы финансовой устойчивости (ИФУ) – это индикаторы, разработанные для проведения мониторинга состояния и устойчивости финансовых институтов и рынков, а также связанных с ними контрагентов. Индикаторы рассчитываются на основе агрегированной информации

относительно функционирования финансовых институтов и рынков, на которых они осуществляют финансовую деятельность.

2) стресс-тесты – комплекс аналитических инструментов, которые используются с целью выявления ключевых рисков финансово-экономической системы на основе определения количественного влияния возможных шоков на финансовую систему [2, с. 9].

Макропруденциальный анализ дополняет и усиливает системы раннего оповещения (early warning systems), а также другие аналитические инструменты, в процессах мониторинга уязвимости и предотвращения кризисов. Принимая во внимание с вышесказанное, был проведен макропруденциальный анализ дисбалансов финансового сектора экономики Украины за период времени с 2005 по 2008 годы.

По результатам анализа индикаторов финансовой устойчивости сформулированы выводы:

1) Финансовый сектор Украины развивался достаточно динамично и устойчиво в период кредитной экспансии (2006-2008 гг.), о чем свидетельствует увеличение рентабельности активов, снижение доли проблемных кредитов в совокупной кредитной задолженности, выполнение экономических нормативов по достаточности капитала.

2) Сектор небанковских финансовых корпораций Украины пока еще не оказывает определяющего влияния на устойчивость финансового сектора национальной экономики. В предкризисный период времени дисбалансы, по мнению автора, в основном были сконцентрированы в банковском секторе.

3) Динамика большинства индикаторов финансовой устойчивости не имели серьезных отклонений от своих трендов. Рост эффективности в секторе депозитных корпораций, в основном, происходил за счет расширения кредитования национальной экономики. В то же самое время, анализ показал некоторые особенности, характеризующие латентное накопление дисбалансов и, соответственно, внутрисистемных финансовых рисков. Устойчивый рост кредитования в иностранной валюте, увеличение доли чистой открытой позиции в иностранной валюте к капиталу депозитных корпораций (более, чем в 20 раз), на фоне снижения доли депозитов в покрытии предоставляемых кредитов (почти в 2 раза), сформировало объективные условия для накопления скрытых внутрисистемных кредитных рисков, рисков ликвидности, валютных рисков.

4) Динамика индикаторов финансовой устойчивости отличалась проциклическим характером. В условиях экономического подъема индикаторы, как правило, имели положительную динамику. Их использование в части идентификации дисбалансов в финансовом секторе экономики возможно, но при этом не является достаточным.

Литература

1. Financial Soundness Indicators: Analytical Aspects and Country Practices [Electronic resource] / V. Sundararajan, Ch. Enoch, A. José, and oth. // IMF Occasional Paper № 212. – 2002. –

2. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи [Текст] / За ред. В.І. Міщенко, О.І. Кіреєва, М.М. Шаповалової. – К. : НБУ, Центр наукових досліджень, 2005. – 97 с.

Накай І.М.

студентка IV курсу, спеціальність «Державні фінанси»

Буковинський державний фінансово- економічний університет, м. Чернівці

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА

На сучасному етапі розвитку економіки надзвичайно важливою є наявність ефективно організованого фінансового ринку. Саме він здатний забезпечити потребу економіки в інвестиціях, а отже – сприяти економічному зростанню країни. Так як фінансовий ринок України функціонує недавно, він має значні недоліки, виявити та усунути які можливо провівши дослідження його реального стану.

Сучасний стан розвитку фінансового ринку України значною мірою залежить від його спроможності функціонувати в нинішніх умовах мінливого середовища. Під мінливим середовищем розуміють нестабільність всіх сфер життєдіяльності: економічної, соціальної, політичної. Для такого середовища характерним є значний рівень безробіття, «стрибки» цін, часті зміни законодавства, непослідовність трансформаційних процесів, зміни політичних сил при владі, соціальна напруженість. Крім того, фінансовий ринок залежить і від стану світової економіки, яка останнім часом теж характеризується нестабільністю і мінливістю. Тому проведення аналізу розвитку фінансового ринку України в мінливих умовах його функціонування сьогодні набуває особливої актуальності.

Вивченням поняття, проблем формування та перспектив розвитку вітчизняного фінансового ринку займалися такі вчені як Балашова О. В., Гембусь У. М. [1;2], Стрілець К. М., Шелудько В. М. Проте у зв'язку з мінливими умовами функціонування фінансового ринку його сучасний стан потребує більш ретельного дослідження.

Для кращого розуміння стану фінансового ринку необхідно дослідити основні показники діяльності фінансових інститутів і тенденції їхнього розвитку (табл. 1) [3;4].

Дані в табл.1 найповніше відображають тенденції розвитку фінансового ринку у мінливому середовищі. Згідно з даними таблиці, 2009 рік характеризується найнижчими показниками діяльності фінансових установ. Це, перш за все, пов'язано з негативним впливом світової фінансової кризи та нестабільними внутрішніми умовами: девальвація гривні на рівні 42%, зниження ВВП на 8%, інфляція на рівні 12,3% [2]. 2010 рік характеризується виходом України та світу з кризи. Покращення економічного становища України сприяло різкому зростанню показників фінансового ринку.

Таблиця 1

Основні показники діяльності фінансового ринку за 2009 – 2011 рр.

Показники діяльності	2009р.	2010р.	2011р.	Темпи приросту, %	
				2010 / 2009	2011 / 2010
загальні активи НПФ (млн. грн)	857,9	1144,3	1386,9	33,4	21,2
надані послуги факторингу фінансовими компаніями (млн. грн)	1594,9	6407,9	6845,2	3301,8	6,8
надані ломбардами фінансові кредити під заставу(млн. грн)	3595,0	5503,1	7325,1	57,0	33,1
вартість укладених договорів фінансового лізингу (млн. грн)	2615,3	4972,6	11337,4	90,1	128,0
загальні активи кредитних спілок (млн. грн)	4218,0	3432,2	2386,5	-18,6	-30,5
випуск акцій, зареєстрованих в НКЦПФР (млрд.грн)	101,1	40,6	57,8	-59,8	42,4
випуск облігацій підприємств (млрд. грн)	10,1	9,5	35,7	-5,9	75,8
випуск інвестиційних сертифікатів ПФ (млрд. грн)	47,2	36,6	75,8	-22,5	107,0

Зокрема, активізувалась діяльність недержавних пенсійних фондів, загальні активи якої зросли на 33,4%; у 4 рази збільшилась вартість наданих факторингових послуг; особливим попитом користувались послуги ломбардів; на 90,1% збільшилась вартість договорів фінансового лізингу. При цьому, випуск цінних паперів у 2010 році знизився через зменшення необхідності в залученні коштів порівняно з періодом кризи. Як бачимо, показники діяльності фінансових установ у 2011 року покращуються, хоча темп зростання не такий стрімкий, як у попередньому періоді. Найбільш позитивна тенденція розвитку лізингових компаній, вартість договорів яких зросла на 128,0% порівняно з 2010 роком. Значно зріс обсяг випуску акцій, облігацій підприємств та інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів.

Отже, аналіз стану фінансового ринку України протягом 2009 – 2011рр. вказує на «трибокоподібний» характер його розвитку, який залежить від особливостей умов функціонування. Такими умовами сьогодні є надмірна політизація управлінських рішень в економічній і фінансово-кредитній сферах; відсутність реальних структурних перетворень у національній економіці і сталості макроекономічної, зовнішньоекономічної, грошово-кредитної та валютної політики; низький рівень добробуту населення й падіння його платоспроможності; існування розривів між зростанням кредитів і ВВП; відчутна залежність банків від зовнішніх запозичень [1, с. 76].

Для того, щоб удосконалити функціонування фінансового ринку України, необхідно вирішувати, перш за все, проблеми загальноекономічного характеру, аби економічна ситуація позитивно впливала на стан і функціонування фінансового ринку. Для цього пропонуємо вжити заходи щодо стабілізації фінансово – кредитної системи, щодо сприяння поживленню економічної

активності, застосовувати заходи щодо відновлення керованості економіки. У цьому контексті потрібно, перш за все, відновити довіру населення до банків, що сприятиме надходженню на депозитні рахунки коштів, які будуть працювати на економіку. Важливою складовою ефективного функціонування національної економіки, а відтак і фінансового ринку, є курсова стабільність, що сприятиме недопущенню інфляції. Важливим чинником економічного зростання має стати заохочення припливу в Україну прямих іноземних інвестицій через проведення заходів покращення інвестиційної привабливості України. Застосування цих заходів створить стабільні умови для розвитку фінансового ринку, сприяючи при цьому економічному зростанню України.

Література

1. Балашова О.В. Стан фінансових ринків України та чинники, що його зумовили / О. В. Балашова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-восточной Европы в рамках Черноморского сотрудничества и ГУАМ. – 2011. – №1. – с. 76 – 79
2. Гембусь У.М. Розвиток кризи на світових фінансових ринках та її наслідки для України [електронний ресурс] / У. М. Гембусь // Економічні орієнтири. – 2011. - режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=808>
3. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг - режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
4. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку - режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>

Олександренко І.В.

кандидат економічних наук

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХОДІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основною метою будь-якої підприємницької діяльності є отримання прибутку. Збільшення прибутку на усіх етапах діяльності підприємства та його максимізація, лежить в основі концепції управління підприємством. Розробка управлінських рішень у цьому напрямку потребує комплексного дослідження та аналізу складових формування прибутку. Однією із основних складових формування прибутку господарюючих суб'єктів є доходи підприємства, розміри яких залежать від низки чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Розробка управлінських рішень щодо збільшення доходів підприємства потребує дослідження їх складу та структури, а також чинників їх зміни.

Згідно до П(С)БО 15 «Дохід», доходи підприємства класифікують на дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи [2]. Склад цих доходів визначається П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [1].

Розміри доходів підприємства та їх склад залежить від внутрішніх та зовнішніх умов діяльності підприємства. Чинники впливу на доходи суб'єкта

господарювання розподіляються на внутрішні та зовнішні. Вивчення чинників зміни доходів підприємства лежить в основі управлінського аналізу та розробки обґрунтованих рішень росту доходів. До внутрішніх чинників належать: обсяг виробництва та продажу продукції (товарів, робіт, послуг); ціна та асортимент продукції, що реалізується; якість та конкурентоспроможність продукції підприємства; наявність вкладень у фінансові активи; операції з основними засобами та нематеріальними активами (продаж, здача в оренду); маркетингова політика підприємства; інвестиційна політика підприємства; наявність банківських рахунків в іноземній валюті та операції з нею; обсяги виробничих запасів та частка їх споживання у виробничому процесі; експортний потенціал; наявність інновацій.

Таблиця 1

Чинники впливу	Напрямок дії
Частка обсягу продажу підприємства в загальному товарообороті регіону за рік, %	Зі збільшенням частки обсягу продажу збільшуються доходи від реалізації продукції
ВРП тис. грн.	Ріст ВРП сприяє збільшенню доходів населення, а це в свою чергу стимулює товарооборот в регіоні і збільшує доходи від реалізації продукції
Річний сумарний обсяг доходів населення регіону, тис. грн.	Зі збільшенням доходів населення збільшується платоспроможний попит і обсяги реалізації продукції
Середньомісячна заробітна плата в регіоні, тис. грн.	Ріст середньомісячної заробітної плати збільшує витрати населення та прискорює товарооборот, що впливає на ріст доходів від реалізації продукції
Обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.	Зі збільшенням вкладень в основний капітал, зростає виробнича потужність, зменшуються витрати ресурсів на виробництво, що призводить до зниження собівартості, ціни та росту обсягів продажу в натуральних вимірниках. Це сприяє збільшенню доходів від реалізації продукції. Операції, що пов'язані з основним капіталом впливають на активізацію операцій з купівлі та продажу основних засобів, що призводить до росту інших операційних доходів підприємств
Темп інфляції, %	Зі збільшенням темпів інфляції відбувається зростання усіх видів доходів
Рівень безробіття, %	Зі збільшенням безробіття зменшуються доходи населення і знижується частка витрачань на товари, роботи і послуги. Це обумовлює зменшення доходів від реалізації продукції
Обсяг промислового виробництва в регіоні, тис. грн.	Зі зміною обсягів промислового виробництва, може зменшуватись чи підвищуватись попит на продукцію підприємства, що сприятиме зменшенню (збільшенню) доходів від реалізації продукції
Обсяг експорту, тис. грн.	При збільшенні експорту зростають надходження іноземної валюти, яка виступає джерелом формування доходів від реалізації продукції та при змінні валютних курсів – інших операційних доходів.
Вартість основних засобів підприємств регіону, тис. грн.	Зі зміною вартості основних засобів в регіоні змінюються доходи від реалізації виробників основних засобів. Впливає на ріст чи зменшення інших операційних доходів (в результаті продажу та купівлі основних засобів)
Обсяг виробництва с/г продукції в регіоні, тис. грн.	Зі збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції зменшується чи навпаки зростає потреба у товарах, роботах та послугах підприємства. Це у свою чергу визначає розмір доходів від реалізації продукції
Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій, тис. дол. США	Збільшуються розміри існуючих підприємств чи появляються нові, що сприяє збільшенню попиту в регіоні на окремі види товарів, робіт послуг, що може сприяти зміні обсягів реалізації та виручки від продажу продукції окремих господарюючих суб'єктів. Сприяє збільшенню фінансових доходів вітчизняних підприємств-учасників.

Зовнішні чинники впливу на доходи підприємства є некерованими з боку господарюючих суб'єктів. Найбільш чутливими до зміни кон'юнктури зовнішнього середовища є доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Прийняття управлінських рішень на підприємстві щодо контролю за зовнішніми чинниками неможливе, оскільки вони не залежать від діяльності самого господарюючого суб'єкта. Про те необхідністю є їх врахування, під час прийняття управлінських рішень, що дозволить швидко реагувати у мінливому конкурентному середовищі. У табл. 1 подано зовнішні чинники впливу на доходи підприємства та напрями їх дії.

Основним видом доходу підприємства є дохід від реалізації продукції. Збільшення доходів від реалізації потребує аналізу факторів впливу на його розміри. Аналіз факторів впливу на доходи від реалізації дозволить виявити резерви його зростання та прийняти певні управлінські рішення. Основними резервами зростання доходів від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення ціни одиниці продукції. У табл. 2 подано основні напрями мобілізації резервів росту доходів від реалізації продукції виробничих підприємств.

Таблиця 2

Управлінські рішення щодо мобілізації виявлених резервів росту доходів від реалізації продукції

Резерви зростання доходів від реалізації продукції	Управлінське рішення	Напрями реалізації управлінських рішень
Збільшення обсягу реалізації продукції	<i>Активізація маркетингової діяльності</i>	Розробка ефективної реклами Зміна упаковки Продаж у кредит Після продажне та гарантійне обслуговування продукції Розроблення системи знижок при покупці визначеного обсягу продукції Диверсифікація асортименту
	<i>Диверсифікація ринків збуту</i>	Експорт продукції Регіональна диверсифікація Участь в тендерах та аукціонах Продаж товарів для їх подальшого виробничого споживання
Підвищення ціни одиниці продукції	<i>Підвищення якісних характеристик</i>	Зміна зовнішнього дизайну Покращення споживчих якостей Реалізація товарів на біржах, аукціонах
	<i>Реалізація різним групам споживачів</i>	Продаж за кордоном Збільшення реалізації у сезон Збільшення функціональних характеристик товару

Дохід від реалізації продукції є результатом основної операційної діяльності. Однак на виробничих підприємствах має місце також інша операційна, фінансова та інвестиційна діяльність. Це дозволяє говорити що на підприємстві можуть отримуватись інші доходи відмінні від виручки від реалізації продукції. Основними напрямками управління цими видами доходів є пошук шляхів їх максимізації. Сукупність управлінських рішень в даному напрямку відображена у табл. 3.

Управлінські рішення, щодо мобілізації резервів зростання доходів, відмінних від доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	
Вид доходу	Управлінське рішення
<i>Інші операційні доходи</i>	Продаж надлишків сировини, матеріалів, товарів Реалізація основних засобів та нематеріальних активів, які не використовуються в діяльності підприємства Здача в оперативну оренду основних засобів Забезпечення повернення раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості
<i>Фінансові доходи</i>	Здача у фінансову оренду основних засобів, які не використовуються у виробництві Вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів у високодохідні цінні папери
<i>Інші доходи</i>	Реалізація довгострокових та поточних фінансових інвестицій (акцій, облігацій, корпоративних прав інших підприємств), які є збитковими чи низько дохідними
<i>Надзвичайні доходи</i>	У процесі виникнення надзвичайних ситуацій сприяти відшкодуванню завданих збитків іншими сторонами

Основним напрямом збільшення доходів на виробничих підприємства є ріст виручки від продажу продукції, яка складає 80% і більше усіх доходів. З метою збільшення виручки від реалізації продукції необхідно стимулювати збут як всередині країни, так і за її межами. Оскільки підвищення ціни продукції, як один із резервів збільшення доходів, не завжди є виправданим, оскільки знижує конкурентоспроможність продукції та зменшує попит на неї з боку споживачів.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 (із змінами і доповненнями).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 (із змінами і доповненнями).

Сітшаєва Л.З.

аспірант

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Будівельна галузь є однією з основних в економіці країни, оскільки багато в чому визначає напрямки і впливає на темпи її розвитку. Результатом діяльності підприємств будівельного комплексу є створення нових і реконструкція діючих основних фондів як виробничої, так і невиробничої сфер економіки. Сучасний стан будівельного комплексу України можна охарактеризувати таким показником як частка будівництва у структурі ВВП за

секторами економіки. Обсяг ВВП України, за даними Державного комітету статистики України, за 3 кварталу 2012 р. склав 968 млрд.грн [1].

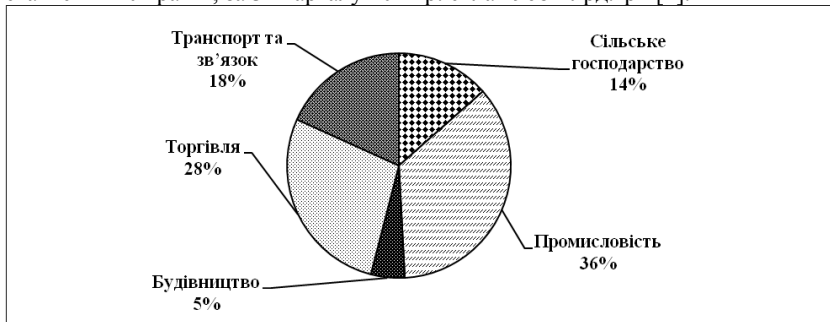


Рис. 1. Структура ВВП України за секторами економіки в період з 1.01.2012 р. по 30.09.2012 р., млн. грн. [складено автором]

Як видно з рис. 1, найбільш вагомими ВВП-утворюючими секторами економіки країни були: промисловість, торівля, транспорт і зв'язок, які сумарно склали більше половини загального ВВП. Питома вага будівельної галузі становив лише 5% від загального обсягу ВВП. Таким чином, можна судити про неефективне функціонуванні підприємств будівельного комплексу України, обумовленому цілим комплексом зовнішній і внутрішніх чинників розвитку. Серед них можна виділити фактор податкового навантаження на підприємства. У відповідності з результатами щорічного дослідження ділових очікувань підприємств України, проведеним Національним банком України, 57,7% будівельних підприємств відзначили вплив фактора надмірного податкового навантаження як найголовніший серед інших факторів (інфляція, обмінний курс, рівень зайнятості, обсяг інвестицій, умови отримання банківського кредиту), які стримують можливості підприємства у збільшенні обсягів виробництва [2]. Зазначені факти і обумовлюють актуальність дослідження системи оподаткування будівельних підприємств і структури і динаміки податкового тиску, що чиниться на них, у зв'язку з реформуванням податкового законодавства та системи адміністрування податкових зобов'язань підприємств України. Відповідно до діючого податкового законодавства, підприємства будівельного комплексу України зобов'язані сплачувати не тільки загальнодержавні податки і збори (податок на додану вартість, податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, плата за землю), але і місцеві податки і збори (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, збір за місце для паркування транспортних засобів) [3]. Згідно ст. 185 Податкового кодексу України, об'єктом, підлягає оподаткуванню податком на додану вартість є операції платників податків з надання послуг, місце надання яких розміщується на митній території України та визначається для будівельного підприємства, згідно зі ст. 186 Податкового кодексу України, як

місце надання послуг з підготовки та проведення будівельних робіт. Звільняються від оподаткування операції з виконання будівельно-монтажних робіт з будівництва доступного житла та житла, яке будується за державні кошти. Згідно зі ст. 198, підприємства, що здійснюють операції по зведенню, будівництву, створенню необоротних активів, мають право на віднесення суми податку до суми податкового кредиту.

Крім податку на додану вартість, підприємства будівельного комплексу зобов'язані сплачувати прямий загальнодержавний податок - податок на прибуток підприємства. Особливості оподаткування будівельних підприємств проявляються у визначенні сум валових доходів і витрат підприємства. Наприклад, згідно ст.138 Податкового кодексу України, будівельні підприємства мають право включати до складу валових витрат вартість частини загальної площі новозбудованих об'єктів, переданих у власність держави [3]. Згідно Закону України «Про планування і забудову територій» [4], діяли в Україні до 12.03.2011 р. та Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» [5] фізичні та юридичні особи, які мають намір здійснювати будівництво об'єктів містобудування на земельній ділянці, зобов'язані отримати дозвіл місцевих виконавчих органів. При цьому для отримання такого дозволу будівельні підприємства зобов'язані передати 10% загальної площі новозбудованих об'єктів управлінню житловим забезпеченням і 2% загальної площі новозбудованих об'єктів комунальним житлово-експлуатаційним підприємствам для забезпечення службовим житлом співробітників таких підприємств. Таким чином, будівельні підприємства мають право зменшити оподатковуваний прибуток на суму таких витрат.

Література

1. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. - 2012. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. - Дата доступу: січень 2012. - Назва з екраном.
2. Ділові Очікування підприємств України [Електронний ресурс]: аналітичний звіт за результатами опитування підприємств, проведеного у IV кварталі 2011 року працівниками територіальних Управлінь Національного банку України // Економічні матеріали Національного банку України: [сайт] / Національний банк України. - 2012. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. - Дата доступу: січень 2012. - Назва з екраном.
3. Податковий кодекс України: Закон України [Електронний ресурс]: текст від 20.12.2010, № 2755-VI // Законодавство України / Упр. комп'ютериз. систем апарату Верховної Ради України. - 2012. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. - Дата доступу: січень 2012. - Назва з екраном.
4. Про планування і забудови територій: Закон України [Електронний ресурс]: текст від 20.04.2000 № 1699-III // Законодавство України: [сайт] / Упр. комп'ютериз. систем апарату Верховної Ради України. - 2012. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. - Дата доступу: січень 2012. - Назва з екраном.
5. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України [Електронний ресурс]: текст від 17.02.2011 № 3038-VI // Законодавство України: [сайт] / Упр. комп'ютериз. систем апарату Верховної Ради України. - 2012. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. - Дата доступу: січень 2012. - Назва з екраном.

6. Про фінансово-кредитні механізми и Управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю: Закон України [Електронний ресурс]: текст від 19.06.2003 № 978-IV // Законодавство України: [сайт] / Упр. комп'ютериз. систем апарату Верховної Ради України. - 2012. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. - Дата доступу: січень 2012. - Назва з екраном.
7. Про внесення змін до податкового кодексу України та деякі інших законодавчо актів України Щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України [Електронний ресурс]: текст від 04.11.2011, № 4014-VI // Законодавство України / Упр. комп'ютериз. систем апарату Верховної Ради України. - 2012. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. - Дата доступу: січень 2012. - Назва з екраном.

Тимошик Н.С.

к.е.н.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВІ РИЗИКИ

Будь-яка фінансова діяльність підприємства пов'язана з ризиками. Фінансові ризики є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність суб'єктів господарювання та спричиняють до зниження їх фінансових результатів і фінансової стійкості.

За своєю сутністю, фінансові ризики містять значну ймовірність виникнення фінансових втрат через неефективне управління капіталом, що призводить до розбалансованості грошових потоків підприємства [1]. Безпосередньо ризик – це усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини. Все це може призвести до банкрутства [2].

Ймовірність виникнення втрат фінансових ресурсів у зв'язку з непередбаченими змінами у процесі діяльності схематично подано на рис.1.



Рис. 1. Класифікація основних фінансових ризиків

Розглянемо кожен вид фінансових ризиків та причини їх виникнення.

Однією з причин виникнення ризику, пов'язаного з вкладенням капіталу та його структурою є помилковий вибір інноваційного проекту, необґрунтоване визначення пріоритетів економічної та ринкової стратегії підприємства,

невизначеність відповідних пріоритетів різних видів інновацій, здатних внести внесок у досягнення цілей підприємства [3].

Ризики непередбачених витрат та їх перевищення над нормативним кошторисом виникають під дією динамічної ринкової системи та господарської діяльності.

Ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошових одиниць, включають:

- інфляційний ризик пов'язаний з можливим підвищенням темпів інфляції, коли грошові прибутки знецінюються швидше, ніж зростають з погляду реальної купівельної спроможності;

- дефляційний ризик — при збільшенні темпів дефляції відбувається падіння рівня цін, погіршення економічних умов здійснення виробничо-господарської діяльності та отримання прибутків;

- валютний ризик — поява втрат, пов'язаних зі зміною курсу валют під час проведення зовнішньоекономічних, кредитних операцій;

- ризики ліквідності - поява втрат у процесі реалізації цінних паперів або інших товарів через зміну їх якості та споживчої вартості.

Ризики незабезпечення господарської діяльності достатнім фінансуванням - рішення про вклад капіталу, що ґрунтується на майбутніх витратах і прибутках, має певну міру невизначеності, яку не можна не брати до уваги.

Ризики, пов'язані з підвищенням цін на основні матеріальні ресурси, зростанням матеріальних витрат через перевитрату матеріалів, сировини, палива, енергії, а також за рахунок збільшення транспортних, торгових, накладних та інших додаткових витрат.

У цілому дослідження ризику вимагає чітко організованої структурованої системи, яка б відображала реальні ринкові процеси і містила комплексні елементи аналізу та управління ризиками.

З цією метою дослідження ризику доцільно здійснювати за такими етапами:

1. Визначення мети дослідження.
2. Аналіз основних ризикових чинників зовнішнього середовища та їх поділ.
3. Оцінювання повторюваності джерел ризиків.
4. Аналіз окремих видів ризику з фінансово-економічної позиції.
5. Комплексна оцінка ризику по визначених критеріях.
6. Аналіз можливих методів зниження та нейтралізації ризику.
7. Обґрунтування та вибір методів впливу на ризик.
8. Оцінювання ступеня безпеки і достатності застосування намічених методів.
9. Коригування прийнятих рішень та дій на основі отриманих результатів.

В даному випадку дослідження ризику розглядається як цілісна система, елементи якої пов'язані між собою процесами взаємодії на всіх рівнях і відображають більшість проблем функціонування підприємств на сучасному етапі.

Отже, саме фінансові ризики сьогодні істотно впливають на діяльність підприємств різних сфер і на відміну від інших видів ризиків вимагають проведення безперервного аналізу з метою внесення необхідних змін у систему управління підприємством. Тому важливого значення набуває вироблення чітко організованої структурованої системи оцінювання чинників ризику, а також практична розробка і впровадження на підприємствах ефективних методів оцінки і управління ними.

Література

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К. : Вид-во "Ольга", Ника-Центр, 2008. – 720 с.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2008. – 498 с.
3. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В.В. Вітлінський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 4.

Волкова К.І., магістрант спеціальності «Фінанси та банківська справа»;
Матвійчук В.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецький національний технічний університет, м. Донецьк

НЕОБХІДНІСТЬ РЕЙТИНГОВОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

Фінансова криза довела необхідність удосконалення методів оцінювання кредитних ризиків та механізму їх регулювання. В умовах низької кредитоспроможності більшості вітчизняних підприємств, інфляційних коливань та знецінення національної валюти, відшкодування кредитного ризику здійснюється здебільшого за рахунок резервів на можливі витрати за кредитними операціями. Тому їх своєчасне та еквівалентне наявному ризику формування має вирішальне значення для ефективного функціонування та збалансованої кредитної політики банківської установи.

Світовий макроекономічний досвід довів, що стрімке зростання кредитування без створення відповідних механізмів покриття ризику може виявитися причиною кризи [1].

Для оцінювання кредитних ризиків позичальників, що є юридичними особами, запроваджується система рейтингової класифікації [2].

Відповідно до неї показник ризику кредиту залежить від:

- класу боржника,
- стану обслуговування боргу,
- додаткових кількісних та якісних критеріїв кредитоспроможності, встановлених внутрішньобанківським положенням.

Рейтинговий клас боржника визначається шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану позичальника - юридичної особи. Залежно від значення інтегрального показника позичальник належить до певного діапазону значень ймовірності дефолту, якому відповідає той чи інший

клас. В основі класифікації покладено метод дискримінантного аналізу, який широко використовується у світовій практиці оцінювання кредитних ризиків. Аналіз моделей розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника засвідчує, що найбільше значення параметрів є характерним для показників, які характеризують структуру фінансування підприємств (коефіцієнт фінансової незалежності) та рівень прибутковості (коефіцієнт рентабельності активів). Якщо зважати лише на канонічні коефіцієнти, то може скластися враження про надто високий вплив зазначених коефіцієнтів на інтегральний показник (80-95%). Водночас, застосувавши окреслений вище порядок розрахунку впливу фінансових коефіцієнтів на узагальнені результати аналізу, отримуємо загальний вплив цих двох параметрів на рівні 50-70% (залежно від моделі).

Для порівняння, середній вплив показників, що характеризують структуру джерел фінансування у рейтингових моделях австрійських банків становить 35%, а швейцарських - близько 46%. Вплив показників прибутковості в моделях австрійських банків сягає 40%, а у моделях швейцарських банків - 32% [3].

Закладений у Положенні [2] методичний підхід до оцінки кредитних ризиків у цілому відповідає рекомендаціям Базеля II та Директиви Європарламенту. Ключова вимога зазначених документів щодо оцінки кредитних ризиків полягає у запровадженні диференційованих підходів до оцінки та класифікації ризиків. Виконання цієї вимоги забезпечується переходом банків на рейтингову систему оцінювання позичальників. Банки можуть використовувати зовнішню та внутрішню рейтингування, а рейтинги мають покривати весь спектр коефіцієнтів ризику. Базовий підхід до оцінки кредитоспроможності, який передбачено Базелем II та Директивою Європарламенту, ґрунтується на внутрішніх кредитних рейтингах (internal ratings-based approach, IRB). Для застосування IRB-підходу банки мають отримати від наглядових органів відповідний дозвіл. Він надається лише за умови, що компетентний наглядовий орган зробив висновок про те, що системи кредитної установи для управління та створення рейтингу по кредитному ризику є надійним та впровадженими комплексно, а також відповідають таким стандартам:

- рейтингові системи забезпечують обґрунтоване оцінювання та диференціацію ризику, точні та послідовні кількісні оцінки ризику;
- внутрішні рейтинги відіграють важливу роль в управлінні ризиками та процесі прийняття кредитних рішень, у процесі виконання корпоративних функцій управління кредитною установою;
- кредитна установа має відділ контролю кредитних ризиків, який відповідає за її рейтингові системи, а також є незалежним та вільним від небажаного впливу;
- банк збирає та зберігає інформацію для забезпечення ефективної підтримки процесів визначення рівня кредитного ризику та управління ним;

- банк документально обґрунтовує розробку своїх рейтингових систем та їх функціонування, а також оцінює результат діяльності.

Перехід на рейтингову систему оцінювання кредитоспроможності позичальників та формування резервів під активні кредитні операції передбачає комплексність, належне методичне забезпечення, а також формування бази даних щодо фінансового стану позичальників. Центральна проблема рейтингування пов'язана із необхідністю накопичення достатнього обсягу первинної емпіричної інформації для здійснення аналітичних процедур. Щоб запропонувати IRB-підхід до оцінювання кредитних ризиків та розрахунку достатності капіталу банк щонайменше три роки має використовувати рейтингову систему для оцінки та управління ризиками. Рейтингова система має відповідати зазначеним вище стандартам і мінімальним вимогам щодо об'єктивності та якості. Банки мають документувати співвідношення між класами позичальників щодо рівня ризику дефолту, до якого застосовується кожен клас, та критерії, які застосовуються для визначення рівня ризику дефолту.

З метою приведення методик оцінки фінансового стану позичальників, зокрема критеріїв оцінки фінансового стану позичальників – юридичних осіб до вимог положень Директиви Європарламенту та Міжнародних стандартів Фінансової звітності (МСФЗ) щодо оцінки кредитних ризиків, рекомендується трансформувати чинні у банках методики оцінки кредитоспроможності у напрямі запровадження рейтингового оцінювання позичальників.

Суперечливим є набуття Національним банком України функції розробки уніфікованої системи рейтингування позичальників для всієї банківської системи. Проте на сучасному етапі такий крок є повністю виправданим, оскільки переважна більшість банків користується примітивними та недосконалими методиками оцінювання кредитних ризиків. Окремі банки не в змозі самостійно сформувати власні емпіричні бази даних та розробити системи внутрішнього рейтингування, як це передбачено Базелем II.

Логіка Положення вимагає від банків формування власних рейтингових систем. У перспективі, в разі накопичення достатніх баз даних та успішної апробації власних систем рейтингування, з дозволу НБУ банки могли б використовувати передбачений Базелем II підхід на основі внутрішніх рейтингів (IRB). У цьому має полягати наступний етап реформування вітчизняної системи регулювання діяльності банків.

Проведене дослідження основних позицій оновленого порядку визначення показника ризику кредиту, наданого юридичній особі, засвідчує, що в цілому Положення відповідає ключовим рекомендаціям щодо оцінки кредитних ризиків, які містяться у Базелі II. Запровадження рейтингового підходу до класифікації позичальників, використання емпірично сформованої бази даних для побудови моделей, їх актуалізація, число рейтингових класів, склад кількісних показників, що включені до моделі, та їх вагомість, а також процес калібрування узгоджуються з передовою практикою оцінки кредитних ризиків.

Література

1. Довгань Ж. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи / Ж. Довгань // Вісник НБУ. -2010.-№8.-С.51-55.
2. Постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012р. №23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями». - [Електронний ресурс] . - Режим доступу:<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
3. Директива Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу 2006/48/ЄС від 14 червня 2006 року «Про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ». - [Електронний ресурс] . - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_862.
4. Basel II : International Convergence of Capital Standarts: A Revised Framework, 2004. - [Електронний ресурс] . - Режим доступу: <http://bis.org/publ/bcbs107.htm>.

Елизаров С.В.

кандидат економічних наук, доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. Михайла Туган-Барановського*

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ ТАМОЖЕННЫМ ОРГАНАМ

Одним из направлений развития банковского бизнеса является расширение документарных операций. Наиболее распространенными видами гарантий являются: тендерные, платежные, авансового платежа, выполнения обязательств по контракту, обеспечения кредита.

Специфическим направлением документарной услуги являлось обеспечение банками финансовой гарантии перед таможенными органами Украины при транзитных перевозках (согласно Постановлению КМУ от 04.10.1996 г. № 1216). На сегодняшний день банковский сектор имеет возможность существенно расширить спектр предоставляемых корпоративным клиентам гарантий перед таможенными органами. Действующий Таможенный кодекс Украины, вступивший в силу 01.06.2012 г. содержит раздел X «Гарантии обеспечения исполнения обязательств перед таможенными органами». По новым правилам при таможенном оформлении товаров декларант получает товар с таможенного склада в свободное обращение с отсрочкой таможенных платежей под финансовую гарантию до 90 дней (ст. 55 Таможенного кодекса Украины). Гарантами, согласно Таможенного кодекса Украины, являются банковские учреждения, независимые финансовые посредники, денежные поручители. На практике основными гарантирующими средствами являются финансовые гарантии банков.

Таможенные гарантии ориентированы на компании, которые осуществляют деятельность в области таможенного дела, перемещают товары через таможенную границу Украины, нуждаются в отсрочке или рассрочке уплаты таможенных платежей при таможенном оформлении ввезенных товаров. Использование декларантами гарантии позволит: ускорить процесс таможенного оформления товаров; оптимизировать управление своими

денежными потоками и не изымать денежные средства из оборота; не замораживать средства на счетах таможенных органов; нести меньше расходов по совершению сделки с гарантией по сравнению с банковским кредитованием.

Участниками сделки финансовой гарантии являются: таможенный орган; гарант, аккредитованный в таможенном органе; декларант, ответственный за оплату таможенных платежей. Таможенные органы вносят банк в реестр гарантов при условиях:

- подтверждение НБУ о соблюдении установленных нормативов;
- подтверждение налоговой службы об отсутствии задолженности перед бюджетом за последние три года;
- положительное заключение независимой аудиторской компании (реестр аудиторов НБУ) за три отчетных года;
- наличие соответствующей лицензии НБУ;
- не мене 5 лет опыта работы на финансовом рынке.

Действующий в Украине порядок аккредитации гаранта обусловил, что на сегодняшний день реестр гарантов Государственной таможенной службы Украины включает один банк и два независимых финансовых посредника, что говорит об отсутствии реального рынка данной услуги и объемов предоставленных таможенным службам гарантий.

Экономическая эффективность банковских гарантий таможенным службам для декларантов:

1. Банковский тариф документарных операций 1-3% в квартал (от размера гарантии, покрытия), что в два раза ниже кредитной ставки и в полтора раза ниже ставки депозита в банке. Например, банковская таможенная гарантия составляет 100 тыс.грн., тогда декларант имеет 3 тыс.грн. экономии при необходимости привлечения денежных средств или минимум 1,5 тыс.грн. дохода при депонировании денежных средств.
2. Улучшение практически всех показателей и коэффициентов эффективности оборотных средств. Финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния и рациональности использования оборотных средств.

Финансовые гарантии таможенным органам являются традиционной услугой для европейской экономики, несколько лет активно развиваются в странах ЕврАзЭС. Сравнительный анализ параметров и показателей таможенных гарантий Украины и РФ:

Таблица 1

Параметры таможенных гарантий		
Параметр	Украина	Российская Федерация
Банковский тариф (квартал)	1-3%	0.4%
Срок гарантии	3 мес.	12 мес.
Реестр гарантов	3	207

По мере расширения внешнеторгового сотрудничества, развития таможенной инфраструктуры в современной таможенной практике

целесообразно активное внедрение банковской гарантии. Для этого необходимо существенное упрощение процедуры аккредитации гарантов таможенными органами, снижение банковских тарифов.

Предлагается сделать порядок совершения таможенных операций более простым и эффективным за счет внедрения новой модели таможенного оформления, предусматривающей расчет и уплату таможенных платежей после выпуска товаров под надежные финансовые гарантии и смещение таможенного контроля на этапе выпуска товаров. Реализация проекта позволит добиться улучшения инвестиционного климата в Украине и, как следствие, повышения притока капитала в страну.

Запорожець О.В.

викладач

Криворізький коледж економіки та управління

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ БАНКІВ КОРПОРАТИВНИМ КЛІЄНТАМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Кредитна діяльність в Україні протягом останніх декількох років була і лишається на сьогодні самою нестабільною і ризиковою з усіх форм банківських операцій. Проте, за інших рівних умов, кредитування - один із самих ефективних та перспективних видів банківської діяльності.

У той же час можна відзначити, що стрімке розширення кредитування приховує в собі значні загрози, які можуть негативно вплинути як на діяльність та фінансову стабільність комерційних банків, так і на життєвий рівень населення, а саме:

- підвищення кредитного ризику через неможливість адекватно оцінити кредитоспроможність фізичних осіб у зв'язку з наявністю прихованих або тіньових доходів тощо;

- кредитування фізичних осіб тяжіє до довгострокового характеру;

- плановий характер роботи більшості банків, тобто доведення до всіх його структурних підрозділів завищених показників нарощування активних операцій, що зумовлює зростання ризиків при досягненні запланованих критеріїв;

- коливання курсу іноземних валют (основна маса довгострокових кредитів надаються у вільноконвертованій валюті, а доходи фізичних осіб у гривнях, що зумовлює ризик неповернення).

Досліджуючи основні сучасні тенденції у функціонуванні вітчизняних банків, увагу варто приділити новим перспективним видам кредитних банківських послуг для корпоративних клієнтів – це факторингу, овердрафту та лізингу.

Одним із найперспективніших видів банківських послуг є факторинг — ризикований, але високоприбутковий бізнес, ефективне знаряддя фінансового маркетингу, одна з форм інтегрування банківських операцій, що найбільше

приспосований до сучасних процесів розвитку економіки. Термін «факторинг» походить від англійського — посередник, агент.

Визначення факторингу згідно нормативно законодавчої бази України – це придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів.

Згідно ст. 1077 Цивільного кодексу України пропонується два класичні види факторингу:

- безпосередньо відбувається фінансування клієнта під відступлення права грошової вимоги;
- право грошової вимоги виступає своєрідним засобом забезпечення грошового зобов'язання клієнтом перед фактором.

Провідними українськими банками, які надають факторингові послуги виступають Укрексімбанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль та банк «Південний». На їх частку припадає 87% від загального обсягу операцій (при цьому у найбільшого оператора - Укрексімбанку - майже половина) . За останній рік число гравців на ринку факторингу збільшилася до сотні, аналогічну послугу пропонують ще кілька десятків банків. За оцінками, загальний обсяг ринку факторингу в Україні становить 1,5 млрд. євро. Зараз факторинг не лише повернувся в зону росту, але і став привабливим для іноземців. Інвестори бачать потенціал в заробітку компаній, керуючих боргами.. У минулому році активну роботу на ринку факторингу почав ПриватБанк, про свій інтерес також заявив ПУМБ.

Наступним перспективним видом кредитних послуг є овердрафт. Він посідає специфічне місце серед способів надання кредиту і визначається як вид короткострокового кредитування, при якому можливе від'ємне сальдо на рахунку клієнта банку в межах заздалегідь встановленого ліміту кредитування. Овердрафт відрізняється від звичайного кредиту тим, що для погашення заборгованості спрямовуються всі суми, що надходять на рахунок клієнта. Загалом банки працюють з двома видами овердрафтів:

- овердрафт під купівлю іноземної валюти, коли банк оплачує «кредитну гривню» і купує валюту на міжбанку, зараховує кошти на валютний рахунок позичальника, де вони перебувають в режимі очікування не більше п'яти днів до повного погашення кредиту за рахунок поточних гривневих надходжень;

- товарний овердрафт, може бути використаний для розрахунків за придбані товари чи послуги без можливості отримання готівкових коштів.

Плата за користування кредитом визначається диференційовано залежно від строку користування кредитом і передбачається договором про овердрафт.

Строки користування кредитом є період, протягом якого обліковувалась безперервно заборгованість за овердрафтом. Сплата відсотків здійснюється на підставі платіжного доручення позичальника.

Ще одним відносно новим видом кредитних послуг банків є лізингові послуги. Це вид підприємницької діяльності, яка спрямована на інвестування власних і залучених фінансових ресурсів, і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування лізингоодержувачем майна, яке є власністю

лізингодавця або набувається ним у власність у відповідного продавця майна зі сплатою періодичних лізингових платежів. Лізинг можна розглядати як різновид довгострокового кредиту, що надається в майновій формі і погашення якого здійснюється в розстрочку.

В практиці розмежовують фінансовий та оперативний лізинг. Основний критерій відмінності між фінансовим і оперативним лізингом – це перехід права власності на взяте у лізинг майно. При фінансовому лізингу можливий перехід права власності на взяте у лізинг майно або викуп майна за залишковою вартістю. Комерційні банки здебільшого використовують фінансовий лізинг, за якого роль банку зводиться до виплати постачальникові вартості обладнання, замовленого орендарем, і передання його в оренду.

В Україні нині лізинг застосовується у незначних масштабах. Для розвитку та вдосконалення лізингу в Україні потрібно передусім усунути нормативно-правові перешкоди на правовому рівні і у самому механізмі його фінансування. За оцінками фахівців, практика вітчизняного лізингу виявила суттєві недоліки та загальну не адаптованість українського законодавства до сучасних різновидів бізнесу, що практикуються в країнах з розвинутою ринковою економікою, особливо, це стосується питання їхнього оподаткування. Створення умов для широкого використання лізингових послуг сприятиме фінансуванню для оновлення основних фондів вітчизняних підприємств і зростанню обсягів виробництва в різних галузях економіки, а це забезпечить збільшення робочих місць та покращення рівня життя населення. Оскільки лізингові операції є дієвим і реальним способом фінансування виробництва, тому на сьогоднішній день лізинг - найперспективніший фінансовий інструмент, здатний ефективно розвивати виробництво, активізувати інвестиційний процес у країні.

Сфера кредитних послуг комерційних банків України сьогодні перебуває на етапі становлення. В даному дослідженні був проведений аналіз трьох найперспективніших видів банківських кредитних послуг. Розроблення та впровадження нових видів кредитних послуг є одним із найпріоритетніших напрямків подальшого розвитку комерційних банків та отримання ними у такий спосіб конкурентних переваг на ринку фінансово-кредитних послуг України.

Література

1. Копилук О.І., Музичка О.М. Банківські операції. 2-ге вид. випр. і доповн. Навч. посіб. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 536 с.
2. Леонов С.В. Інноваційний пакет послуг як інструмент антикризового упарвління банківськими установами України / Вісник СумДУ. Серія економіка. – 2011. – №1. – С. 179.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]: текст документа від 07.12.2000 р. – № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

Заславська О. І.

аспірант кафедри банківського менеджменту та обліку
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

**ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ РИЗИКІВ КОМЕРЦІЙНИХ
БАНКІВ**

Успішне та ефективне ведення кредитно-інвестиційної діяльності банків потребує значних коштів. Найдоступнішим інструментом залучення банками грошових заощаджень фізичних та юридичних осіб є депозити. Проте, нестабільний характер надходження депозитних ресурсів може викликати дисбаланс грошових потоків, тому банки повинні бути готові до можливості виникнення ризиків, які називають депозитними.

Депозитний ризик банку являє собою можливість недоотримання очікуваного обсягу депозитних ресурсів внаслідок несприятливого впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Депозитні операції банків характеризуються багатьма параметрами, серед основних: склад клієнтів банку, умови залучення коштів, валюта та обсяг депозитів тощо. Відтак, це приводить до появи ризиків ще на етапі формування депозитної бази банку.

На наш погляд, доцільним є дослідження чинників депозитних ризиків з огляду на сферу їх виникнення: внутрішніх та зовнішніх.

До внутрішніх чинників депозитних ризиків належать:

- зміна відсоткових ставок по залученню коштів;
- несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали;
- незбалансована стратегія залучення та розміщення коштів;
- неефективна депозитна політика банку;
- відсутність чітко визначеної стратегії поведінки на ринку депозитних ресурсів;
- недостатній рівень маркетингових досліджень;
- недосконалість політики залучення та утримання клієнтів;
- недоліки корпоративного управління та системи внутрішнього контролю;
- порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, можливість їх двозначного тлумачення.

Із наведеного переліку видно, що більшість причин виникнення депозитного ризику мають нефінансовий характер. На нашу думку, це пов'язано з тим, що пасивні операції банків більше піддаються опосередкованому впливу факторів, що надходять ззовні. Депозитний ризик виникає через неадекватну реакцію на зміни у зовнішньому середовищі, неправильні управлінські рішення або ж неналежну реалізацію цих рішень. Варто зазначити, що ця група факторів є керованою, адже на рівні кожного банку існує можливість запобігання, попередження або мінімізації впливу внутрішніх факторів депозитного ризику.

Зовнішні чинники впливу, що провокують виникнення ризикових ситуацій при формуванні депозитної бази банку, мають більш розгалужену структуру. Тому, варто виокремити три групи факторів:

- чинники макросередовища, що формуються всередині країни;
- чинники мікросередовища, що формуються всередині країни;
- чинники, що формуються поза межами країни [1, с. 144].

До першої групи слід віднести такі:

- зміна облікової ставки Національного банку України;
- запровадження нових видів податків, збільшення ставок податків або ж введення податкових пільг чи «податкових канікул», зміну порядків і строків внесення податкових платежів;
- інфляційні коливання, які супроводжуються знеціненням грошей або ж ростом їх купівельної спроможності, що породжує ймовірність відтоку вкладів;
- знецінення або подорожчання валют, що супроводжується зміною вартості банківських продуктів;
- політична ситуація, що супроводжується можливою небезпекою або невдачею політичної діяльності;
- соціально-економічний стан, що супроводжується погіршенням економічної ситуації в державі, падінням життєвого рівня населення, банкрутством суб'єктів господарювання;
- зміни у законодавчій базі або неузгодженість законодавчих актів;
- надзвичайні ситуації (аварії, стихійні лиха, пожежі, пограбування, війни тощо).

Чинники депозитного ризику, які формуються мікросередовищем, передусім пов'язані з поведінкою конкурентів та контрагентів банку, що зумовлені суб'єктивними мотивами, викликаними певною ситуацією макросередовища. До них можна віднести такі:

- дострокове вилучення вкладів клієнтами банку або ж їх пролонгація;
- втрата довіри до банку з боку клієнтів, внаслідок виникнення випадків невиконання банком своїх зобов'язань;
- несприятливе сприйняття іміжду банківської установи органами державного регулювання (Національним банком, Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Державною податковою адміністрацією, іншими уповноваженими органами);
- психологічний стан клієнтів, пов'язаний із загальнодержавною ситуацією, фінансовою кризою, що супроводжується негативним ставленням до банківської системи в цілому;
- конкуренція між банківськими установами;
- можливість злиття, поглинання, реструктуризації на основі рішення регулятивної установи.

У сучасних умовах на особливу увагу заслуговують фактори депозитного ризику, що формуються поза межами країни. Вони пов'язані з такими аспектами:

- збільшення або зменшення частки іноземного капіталу у власному капіталі вітчизняних банків;

- зміна відсоткових ставок на кошти, які банки можуть залучати на зарубіжних ринках капіталів;
- кон'юнктура міжнародних ринків банківських ресурсів;
- рівень відкритості національної економіки;
- поява законодавчих обмежень з боку держави щодо участі вітчизняних банків на міжнародних фінансових ринках;
- поява законодавчих обмежень з боку інших держав щодо участі іноземних банків на їхніх фінансових ринках.

На протипагу внутрішнім факторам депозитних ризиків, зовнішні є некерованими з точки зору окремого банку. Проте, банки можуть здійснювати моніторинг таких чинників та враховувати їх можливий вплив на кредитно-інвестиційну діяльність, вносячи відповідні зміни у політику формування ресурсної бази банку.

Таким чином, констатуючи наявність депозитних ризиків, слід зазначити що одним із пріоритетних завдань ресурсного забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності банків є кількісна та якісна оцінка ризиків, вибір ефективних методів управління ними з метою мінімізації їх впливу.

Література

1. Тітєвська О. В. Методологічні підходи до визначення факторів депозитних ризиків банку як об'єкта регулювання // Економічний простір. — 2008. — № 13. — С.140–148.

Західна О. Р.

к.е.н., доцент

Львівська державна фінансова академія, м. Львів

АНАЛІЗ СТУПЕНЯ БЮДЖЕТНОЇ ДОПОМОГИ МІСЬКОМУ БЮДЖЕТУ М. ЛЬВОВА

Місцеві бюджети є базовим рівнем бюджетної системи, де здійснюється значна частина соціально-значущих витрат. Оскільки 2/3 об'єму витрат спрямовані на соціальну сферу, проблеми формування стабільної фінансової бази місцевих бюджетів не можуть бути вирішені без створення ефективної системи міжбюджетних відносин.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів регулювання видатків місцевих бюджетів здійснюється через міжбюджетні відносини, які виступають складовою бюджетного регулювання. Проте навіть при застосуванні єдиних нормативів у бюджетному регулюванні окремі ланки бюджетної системи не мають достатніх доходів для фінансування необхідних видатків. Виникає необхідність фінансової допомоги цих бюджетів, яка може надаватися у вигляді бюджетних трансфертів, як одного із методів бюджетного регулювання.

Трансфертний метод забезпечує органи місцевого самоврядування додатковими ресурсами, необхідними для виконання ними, як власних так і делегованих повноважень та є вагомим джерелом їхніх доходів. Відповідно

значна частина бюджетних видатків покривається саме за рахунок трансфертних надходжень.

Очевидним є той факт, що при проведенні трансфертної політики мають використовуватися як дотації вирівнювання, так і субвенції.

Бюджет міста Львова не є виключенням і також отримує бюджетну допомогу у вигляді дотацій та субвенцій. За даними виконання бюджету м. Львова у 2011 році було перераховано 648851,4 тис.грн. міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до міського, що становить 98,9 % річного плану. З них до загального фонду міського бюджету надійшло 561427,5 тис.грн. або 98,9% річного плану. До спеціального фонду надійшло 87423,9 тис.грн. (табл. 1). У 2012 році міжбюджетні трансферти склали 642153,4 тис.грн. або 26,5% в загальній сумі доходів.

Таблиця 1

Динаміка міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету до бюджету м.Львова у 2010-2012 роках, тис.грн. [1-3]

Міжбюджетні трансферти	2010 рік	% у доходах	2011 рік	% у доходах	План 2012 року	% у доходах
Всього, у т.ч.	447194,1	24,7	648 851,4	30,9	642153,4	26,5
Загальний фонд	384077,5	21,2	561427,5	26,7	597740,8	24,6
Спеціальний фонд	63116,6	3,5	87423,9	4,2	44 412,6	1,9
Всього доходів	1810898,8	100	2099641,3	100	2424462,1	100

Збільшення частки трансфертів у доходах говорить про обмеження податкових гарантій для місцевих бюджетів.

У структурі трансфертів додаткові дотації міському бюджетові у 2011 році становили 4,4%, що свідчить про зниження можливостей органів місцевої влади фінансувати весь обсяг видатків. Проте у 2012 такі дотації вже склали 0,1%. Частка субвенцій з соціального захисту складала 81,4% у 2011 та 89,9% у 2012 році (табл. 2), що свідчить про зміцнення соціальної спрямованості видатків місцевих бюджетів.

Таблиця 2

Структура міжбюджетних трансфертів міського бюджету, тис.грн. [1-3]

Назва трансферту	Роки		
	2010	2011 рік	2012 рік
Дотація вирівнювання	9 469,5	-	-
Додаткові дотації:			
- тис.грн.	-	28774,7	513,0
- % у трансфертах	-	4,4	0,1
Субвенція з соціального захисту населення			
- тис.грн.	435471,4	528197,8	577222,5
- % у трансфертах	97,3	81,4	89,9
Інші субвенції			
- тис.грн.	11065,5	91051,6	44796,6
- % у трансфертах	2,5	14,0	7,0
Субвенція на виконання інвестиційних проектів	657,2	113,2	-
Всього трансфертів	100	100	100

Щодо субвенцій інвестиційного характеру, то в 2011 році вони становили у бюджеті міста мізерні обсяги.

Значне коливання в динаміці приросту трансфертів відбувається, зокрема по причині нестабільного фінансування інших субвенцій, які характеризуються вагомою мінливістю їх обсягів і питомої ваги в доходах бюджету по роках. З поданої таблиці бачимо, що міжбюджетні трансферти відіграють важливу роль у розвитку м. Львова, так як забезпечують життєдіяльність міста відповідно до законів, які діють в державі. Міський бюджет отримує значні обсяги міжбюджетних трансфертів, проте як свідчать результат аналізу, в структурі трансфертних надходжень бюджету наразі переважають субвенції, які суттєво обмежують права місцевих органів влади стосовно розпорядження фінансовими ресурсами. Застосування цільових трансфертів дестимулює активність місцевих органів влади в розв'язанні поточних та інвестиційних питань за рахунок власних ресурсів.

Умови формування і проблеми забезпечення територій необхідним обсягом фінансових ресурсів більш зрозумілі місцевим органам управління ніж центральним.

Для цього необхідно встановити механізм стимулювання місцевих бюджетів, в яких [4]:

– перевиконуються показники, які враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів шляхом додаткового фінансового ресурсу з Державного бюджету, а не шляхом вилучення з одного бюджету та надання його іншому;

– існує перевиконання планових показників по доходах Державного бюджету, за рахунок яких здійснюється перерахування дотації вирівнювання місцевим бюджетам. Відповідно треба установити відсоток відрухування обсягу перевиконання цих показників до відповідних місцевих бюджетів.

Такий підхід сприятиме зацікавленості органів місцевої влади в нарощуванні дохідної бази, що дасть можливість зменшити обсяг трансфертів, що надаються з Державного бюджету у наступних періодах.

Література

1. Інформація про виконання дохідної частини міського бюджету м. Львова за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua/lmr/budget/2053-infomacija-pro-vikonanna-budzhetu-za-2010-rik>
2. Інформація про виконання дохідної частини міського бюджету м. Львова за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua/lmr/budget/2052-infomacija-pro-vikonanna-budzhetu-za-2011-rik>
3. Інформація про виконання дохідної частини міського бюджету м. Львова за 9 місяців 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua/lmr/budget/2081-informatsiia-pro-vykonannia-budzhetu-m-lvova-za-9-misiatsiv-2012-roku>
4. Швець В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 23-31.

СЕКЦІЯ 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

Атамас П. Й., канд. екон. наук, проф.,

Атамас О. П., ст. викладач

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ПРИЗНАЧЕННЯ І ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ

Кожен бухгалтерський (фінансовий) звіт має свою мету і призначення. Так, Баланс показує обсяг ресурсів, вкладених власниками (засновниками) і залучених зі сторони у діяльність підприємства, та їх використання. Він характеризує фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Звіт про фінансові результати характеризує суму чистого прибутку (збитку) за звітний період та джерела його створення. Звіт про власний капітал відображає зміни у власному капіталі підприємства за звітний період і деталізує їх причини.

За інформацією перелічених звітів можна визначити й проаналізувати показники фінансових результатів діяльності підприємства за звітний період та його фінансового стану на звітну дату, розрахувати зміни цих показників, але вони не дають відповіді на питання такого характеру:

- яку фінансову діяльність здійснювало підприємство протягом звітного періоду, яку суму коштів вклало у цю діяльність та які її результати;
- які інвестиційні проекти здійснило підприємство, які нові види необоротних активів придбані підприємством, за які кошти та їх вартість;
- за рахунок чого і з яких причин збільшилася або зменшилася кредиторська заборгованість підприємства;
- чи здійснювало підприємство операції з випуску або погашення акцій та облігацій власної емісії, на які цілі використані отримані кошти;
- чому, при позитивних загальних фінансових результатах діяльності, у підприємства періодично виникають проблеми з наявністю вільних грошових коштів для виплати заробітної плати та погашення інших зобов'язань і т. ін.

На ці та інші подібні питання перелічені форми звітності не дають відповіді. Більше того, користувач при аналізі названих звітів може бути введений в оману, адже підприємство із значною сумою чистого прибутку може зовсім не мати вільних грошових коштів для погашення термінової заборгованості. Зумовлено це тим, що в обліку та звітності доходи і витрати відображаються за методом нарахування, а не за фактом надходження або сплати грошей. Усунути можливі помилки в оцінці фінансового стану підприємства та дати відповіді на поставлені вище питання допомагає Звіт про рух грошових коштів.

Метою складання Звіту про рух грошових коштів є надання інформації про надходження і вибуття грошових коштів та про поточну, інвестиційну і фінансову діяльність підприємства за звітний період. Адміністрація підприємства може використати цей звіт для визначення наявності коштів для погашення кредиторської заборгованості, для планування інвестиційної і

фінансової діяльності на майбутнє і т. ін. Зовнішні користувачі звітності можуть використати цей звіт для оцінки здатності адміністрації підприємства керувати рухом грошових коштів, генерувати необхідну суму грошей для поточних і перспективних потреб, для оцінки причин розбіжностей між чистим прибутком та наявністю вільних грошових коштів на рахунках підприємства.

До 1987 р. у США для усунення перелічених вище недоліків фінансової звітності використовувався Звіт про зміни у фінансовому стані, який складався двома способами: 1) як звіт про джерела утворення власних оборотних коштів та їх використання і 2) як звіт про рух грошових коштів. У 1987 р. Рада з бухгалтерських стандартів США (FASB) прийняла рішення про заміну Звіту про зміни у фінансовому стані новим Звітом про рух грошових коштів. Вперше такий звіт підприємства США почали складати за фінансовий рік, що закінчувався 15 липня 1988 р. [1, с. 320-322].

МСБО 7 «Звіт про зміни у фінансовому стані» переглянутий і замінений на «Звіт про рух грошових коштів» у 1992 р. і вступив у силу для фінансової звітності за періоди, що починаються після 1 січня 1994 року [2].

Національне П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» [3] затверджене наказом МФУ від 31.03.99 р. № 87. Цей звіт повинен показувати не лише причини зміни залишку вільних грошових коштів у балансі за звітний період, а й надавати інформацію про обсяги та напрями інвестиційної і фінансової діяльності підприємства, які можуть вплинути на рух грошових коштів у майбутньому. Це можуть бути, наприклад, операції з фінансовою оренди, придбання основних засобів за рахунок довгострокових позик тощо. Такі операції не впливають на рух грошових коштів безпосередньо у звітному періоді, але вони обов'язково вплинуть на їх стан у майбутньому і тому повинні знайти відображення у Звіті про рух грошових коштів. Цим забезпечується можливість користувачам фінансової звітності зробити правильні висновки про майбутні грошові потоки підприємства. З цією метою FASB ввела до Звіту про рух грошових коштів спеціальний розділ «Перелік негрошових операцій інвестиційного і фінансового характеру». У той же час, МСФО 7 констатує, що інвестиційні і фінансові операції, які не вимагають використання грошових коштів, повинні вилучатися зі звітів про рух грошових коштів і відображатися в інших формах фінансової звітності. Аналогічно й українське П(С)БО 4 передбачає розкриття інформації про негрошові операції інвестиційної та фінансової діяльності у примітках до фінансової звітності. Таке розсосередження інформації про інвестиційні та фінансові операції у різних формах звітності ускладнює аналіз і оцінку результатів та перспектив діяльності підприємства і не може вважатися доцільним.

На сьогодні Звіт про рух грошових коштів має три розділи: 1. Рух коштів у результаті операційної діяльності; 2. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності; 3. Рух коштів у результаті фінансової діяльності.

Рух грошових коштів у результаті надзвичайних подій розподіляється за видами діяльності відповідно до змісту господарських операцій, зумовлених такими подіями.

Від аналізу грошових потоків за даними Звіту про рух грошових коштів із залученням відповідних показників інших форм фінансової звітності інвестори очікують відповіді на питання: яку суму вільних грошових коштів підприємство може виділити для розподілу між акціонерами; який рівень дивідендів на одну акцію варто очікувати у звітному періоді; яка динаміка цих показників порівняно з попередніми періодами; яке їх співвідношення з аналогічними показниками інших підприємств; чи варто інвестувати кошти у розвиток даного підприємства. Базою для відповіді на ці питання є розрахунок грошових потоків, які визначаються як сума грошових коштів, що залишається після реінвестування оборотних активів і погашення заборгованостей.

Інші важливі питаннями, на які повинен дати відповідь аналіз грошових потоків, стосуються того, на які цілі використаний прибуток; на скільки і чому залишок вільних грошових коштів відхиляється від суми чистого прибутку. В той же час, Звіт про рух грошових коштів, складений прямим методом, не дає підстав для ув'язки грошових потоків із сумою чистого прибутку і не пояснює напрямів його використання. Саме тому МСБО 7 допускає складання звіту про рух грошових коштів як прямим, так і непрямим методом.

Таким чином, Звіт про рух грошових коштів суттєво доповнює показники Балансу та Звіту про фінансові результати і є досить важливою складовою фінансової звітності, яка значно посилює її аналітичні можливості.

Література

1. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 496 с.
2. МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320284/file/IAS%2007.pdf>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів», затв. наказом МФУ від 31.03.99 р. № 87 (зі змінами і доповненнями) // Все про бухгалтерський облік. – 2012, 27 січня. – Спецвипуск № 8-9. - С. 30-35.

Бочуля Т.В.

канд. екон. наук, доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ «ХМАРНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ

Унаслідок еволюції інформаційно-технічних та програмних засобів широке поширення та розвиток отримала технологія хмарних обчислювальних систем, застосування якої забезпечує зручний повсюдний доступ за запитом до інтегрованих інформаційно-аналітичних ресурсів, котрі можуть бути оперативно надані з мінімальними експлуатаційними витратами. Хмарні обчислювальні системи в разі зменшують витрати на інфраструктуру інформаційних технологій, забезпечуючи гнучке реагування на зміни

обчислювальних потреб, використовуючи властивості обчислювальної еластичності хмарних послуг.

Організація обліково-аналітичного процесу в електронному середовищі виникає у зв'язку з розвитком інформаційних технологій в управлінні економікою, потребою координації та взаємозв'язку облікових і контрольних процедур при обліку й контролі фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва з різними формами власності і ведення господарства [1, с. 50].

Запровадження електронного обліку і контролю діяльності підприємств із застосуванням новітніх інформаційних технологій пояснюється необхідністю підвищення оперативності інформаційного забезпечення, затребуване внутрішнім управлінням та зовнішнім економічним оточенням. На теперішній час вельми ускладнений інформаційний продукт, а саме його технічна частина – сховища й бази даних, комунікації, програмно-апаратні засоби, служби експлуатації та технічної підтримки. Проте, значно спрощена його інтерфейсна частина, що дозволяє будь-якому користувачеві логічно та зрозуміло інтерпретувати інформацію.

Передумови розвитку електронного обліку закладені національними нормативно-правовими актами, зокрема Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг», яким регламентовано основи віртуалізації обліково-інформаційного забезпечення як необхідності розвитку національної системи обліку [2].

Базова конфігурація інноваційних облікових технологій має функціонал, тотожний до класичного ведення обліку з тією різницею, що надає додаткові зручні функції: ведення єдиної структурованої бази та історії взаємовідносин з партнерами та контрагентами; облік договірних відносин; облік руху грошових коштів, покупок, продажів, ресурсів в режимі реального часу; планування та облік фінансово-господарської діяльності; реєстрація та адресний розподіл вхідної первинної документації; оперативний моніторинг актуального фінансового стану; ведення податкового обліку; формування фінансової й управлінської звітності та аналіз їх даних; взаємодія з іншими фінансовими системами, модулями менеджменту та маркетингу, системами бізнес-аналітики; запровадження єдиної інформаційно-інтегрованої системи та забезпечення узгодження інформаційних каналів; мінімізація ризиків, пов'язаних із помилками, викривленням та втратою інформації; зручний імпорт та експорт даних; передача звітних даних в контролюючі органи.

Інформаційна діяльність сучасного підприємства являє собою складну систему, котра включає в себе комплексні елементи, такі як інформаційні ресурси, інформаційна робота, персонал підприємства, інформаційні продукти та послуги, споживачі інформації [3, с. 39]. Опираючись на реальну дійсність функціонування сучасного ринку, виведена теза про те, що якщо бізнес є інформаційно ефективним, це спонукає його розвиток та забезпечує отримання конкурентних переваг, необхідних для укріплення фінансового стану та забезпечення зростання в майбутньому.

Налагодження бухгалтерського обліку із застосуванням Інтернет-сервісів має ряд переваг економічного та технологічного характеру, зокрема: значне

спрощення синхронізації роботи з обліковою інформацією без залучення додаткового персоналу та коштів; відсутність необхідності піклування про інфраструктуру, операційну систему та програмне забезпечення; регулярне автоматичне оновлення сервісів бухгалтерії згідно законодавчих змін; прямий та безперервний доступ внутрішніх і зовнішніх користувачів до баз даних, що контролюється системою, мінімізуючи ризик несанкціонованого доступу.

Відмітною рисою організації системи обліку із застосуванням хмарних технологій є висока економічність коштів на обслуговування системи. Корисні хмарні технології для обліку й з точки зору організації універсального доступу в централізованій інформаційній мережі незалежно від термінального пристрою користувача. Примітним є те, що інформаційна база заснована на принципі єдності для обслуговування необмеженого числа користувачів, які мають право доступу до відомостей, сформованих в межах облікової системи. Довгий час виникали певні складності з оперативним обслуговуванням інформаційних запитів користувачів згідно їх цільового призначення. Цінність Інтернет-сервісів полягає в тому, що користувач має доступ до інформаційної системи в режимі реального часу і за відповідних посадових повноважень має право обслуговувати облікові дані у віддаленому режимі задля підвищення достовірності відображення підсумкових даних, що вкрай важливо при оцінці фінансового стану та конкурентоспроможності бізнесу. Найбільшої прихильності хмарні технології в обліку здобули завдяки раціональній та зручній організації ведення документів без додаткових витрат з синхронізацією різних баз даних в єдиній централізованій системі. Документ є основою ведення бухгалтерського обліку і довгий час робота з ними була пов'язана із значними затратами праці, часу та коштів. Автоматизація обліку вирішила це питання, зробивши гнучким процес архівації документів та доступу до необхідного документу, для чого достатньо застосувати пошукові інструменти й миттєво отримати необхідний документ за запитом.

Організація обліку із залученням хмарної інфраструктури дозволяє спростити фіксацію результатів фінансово-господарської діяльності, забезпечити необхідну аналітику, налагодити інформаційні зв'язки, повністю виконати завдання із забезпечення внутрішнього управління затребуваними відомостями для формування прогнозу подальшого розвитку. У сукупності це дає бізнесу ті очікувані переваги, які стимулюють рух в напрямку активізації діяльності та укріплення економічного стану.

В якості висновку підкреслимо перспективність віртуалізації бухгалтерського обліку, що є логічним кроком нового постіндустріального суспільства до оптимізації визначальних інструментів інформаційно-аналітичного забезпечення. Безсумнівним є той факт, що сучасний рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій є привабливим для динамічного руху системи бухгалтерського обліку в напрямку розвитку та удосконалення техніки його ведення. У результаті застосування систем віртуалізації бухгалтерського обліку на новий виток розвитку може вийти бізнес, отримавши можливість оперативно обслуговувати релевантну інформацію, що має сенс для отримання конкурентних переваг. Тим не менш,

якісна реалізація хмарних технологій вимагає відповідної підготовки та кваліфікації бухгалтерів, що на сьогодні є єдиною суттєвою складністю на шляху до переходу до он-лайн-бухгалтерії.

Література

1. Білуха М. Методологія бухгалтерського обліку в електронному середовищі / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 8. – С. 50–54.
2. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України № 851-IV від 22.05.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://goo.gl/YMBUW>>.
3. Пушкарь А.И. Теоретико-методологические основы управления информационной деятельностью предприятия / А.И. Пушкарь // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 08-09 листопада 2012 р. – Х.: ФОП Александрова К.М., ВД «ІНЖЕК», 2012. – 38–48.

Янчев А.В.

канд. екон. наук, доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ПРАВОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБИГУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Довгий час паперова форма документу була визначальною для бізнесу, підкреслюючи законність та обґрунтованість провадження діяльності. Введення електронної форми стало революційним етапом розвитку документування, викликане логікою розбудови інформаційної економіки, заснованої на новітніх технологіях обробки даних.

Серед питань організації підприємницької діяльності, особливої актуальності набули розробка і виконання вимог щодо електронних документів, процедури складання, захисту, передачі та архівації документів в електронному вигляді, дотримання вимог технологічних процесів.

Сфера застосування електронного документа є доволі широкою – всі галузі діяльності, адаптовані для застосування інформаційно-комунікаційних технологій, котрі призначені для обслуговування вхідного й вихідного інформаційних потоків. Електронний документ повністю задовольняє бізнес у роботі з інформацією управлінського, розпорядчого та фіксуємого характеру.

Варто відрізнити електронний документообіг та документообіг паперових документів з використанням комп'ютерної техніки, адже перший пов'язаний з передачею прав власності на певний документ, при цьому документи передаються не фізично, а віртуально [3, с. 357].

У національному законодавстві електронний документообіг являє собою сукупність процесів створення, обробки, редагування, передачі, отримання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів [2].

Нормативно-правове регулювання організації роботи з електронними документами передбачає можливість їх використання нарівні з документами у традиційній паперовій формі. Особливі вимоги до електронних документів з боку національного законодавства пояснюються необхідністю встановлення порядку їх посвідчення (способу та складу оформлення реквізитів) та захисту від несанкціонованого доступу і викривлень під час електронної передачі у внутрішнє та зовнішнє середовище. Для цього запроваджено до використання технології електронного цифрового підпису, що унеможливило будь-які підробки та махінації з електронними документами.

Електронний документ є інформаційним продуктом, створеним за допомогою програмних засобів та обчислювальної техніки. Відповідно інформація, яка міститься в електронному документі має бути представлена в такій формі, котра придатна для сприйняття користувачем, що дозволяє останньому приймати на її основі рішення стосовно провадження діяльності.

Електронний документ повинен відповідати наступним вимогам: мати структуру та містити реквізити, характерні для паперової форми, що дозволяє його ідентифікувати; складатися, оброблятися, передаватися і зберігатися із залученням технологій, програмного забезпечення і технічних засобів; мати форму, доступну й зрозумілу для сприйняття користувачем; бути адаптованим для можливості представлення в паперовій формі згідно запиту. Нюансом оформлення електронного документу є необхідність засвідчення внесених змін або доповнень, оскільки для паперових документів така процедура є більш спрощеною. Доповнення або зміни у електронних документах відстежити можна за історією роботи з документом, яку неможливо підробити, за якою визначають особу, яка вносила зміни, характер змін чи доповнень, період їх внесення.

Вимоги до змістовної частини і внутрішньої структури документів в електронній формі встановлюються відповідно до предметної сфери. При взаємодії користувачів визначають структуру інформації, формат передачі даних, спосіб їх передачі та періодичність подання.

При переведенні документів у електронну форму не втрачається їх юридична сила, що засвідчує правочин здійснення фінансово-господарської діяльності. Законність електронних документів визнана податковою адміністрацією, якою встановлено можливість ведення платниками податків документів в електронному вигляді за умови їх дотримання наступних вимог: документи підписуватимуться електронним цифровим підписом, сертифікат якого наданий платником податків в податковий орган відповідно до договору про визнання електронних документів, укладеного з податковим органом; при проведенні перевірок посадові особи податкового органу мають отримати від платника податків копії документів, які відносяться до предмета перевірки [1].

Паперовий документ може бути заміщений його електронною формою, якщо дотримані умови законодавства щодо створення та подання електронних документів. Електронна форма паперового документа не втрачає свого правочину в межах терміну його дії. Якщо паперовий документ втратив

юридичну силу або замінений, відповідно втрачає чинність і його електронна форма.

При переведенні паперового документа в електронну форму, кожен з них визнається оригіналом (за умови повної ідентичності), тобто є самостійним документом, що має юридичну силу.

Оригінал електронного документу доступний для користувача у віртуалізованій формі у будь-якій проміжок часу у віддаленому режимі. Всі примірники електронного документа мають бути повністю ідентичні один одному, що дозволяє визнати їх повну юридичну силу.

Копіювання електронного документа передбачає його створення на паперовому носії, який обов'язково має містити відомості, що це копія. Засвідчити паперову копію електронного документу може нотаріус або інша уповноважена особа, яка має право здійснювати нотаріальні дії. Інші відтворення електронного документа не мають юридичної сили й не можуть вважатися їх копією, придатною для використання у фінансово-господарській діяльності.

Зважаючи на форму запита, електронні документи можуть передаватися як запис кінцевої інформації у вигляді файлу, переданому через внутрішню мережу, або на машинному носії – для внутрішнього подання. Для зовнішнього користувача здебільшого поширена форма відтворення інформації на екрані дисплею комп'ютера або іншого технічного пристрою у вигляді, придатному для візуального ознайомлення, зрозумілого для сприйняття.

Шляхи руху та передачі електронних документів різняться виходячи із видів засобів зв'язку, придатних для передачі електронної інформації. Найбільш поширеним засобом зв'язку між внутрішнім та зовнішнім оточення є мережа Інтернет, завдяки якій без додаткових затрат часу та коштів пересилається інформація за запитом користувачеві за умови, якщо це не суперечить національним нормативно-правовим актам.

Відкритість електронних документів потребує захисту інформації щодо конфіденційних даних, а спрощеність транспортування електронних документів та їх пошуку в базі даних вимагає відповідного рівня захисту автоматизованої інформаційної системи. Виробники електронної інформації та електронних документів мають забезпечувати відповідний рівень захисту від несанкціонованого доступу, викривлення відомостей та втрати інформації.

Застосування електронних документів має ряд суттєвих переваг економічного та корпоративного характеру, для отримання яких їх виробники повинні поцікуватися про відповідну правову організацію.

Література

1. ДПСУ повідомила про вимоги до електронних документів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < <http://goo.gl/bo26y> >.
2. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України № 851-IV від 22.05.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://goo.gl/YMBUW>>.
3. Пронь Н.О. Вимоги до електронних документів: міжнародна практика та досвід України / Н.О. Пронь // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 356–365.

Камінська Т.Г.

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ОБЛІКОВА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЗАВЕРШАЛЬНОЇ СТАДІЇ КРУГООБОРОТУ КАПІТАЛУ

Значення і роль процесу реалізації істотно зростають в умовах розвитку ринкових відносин та функціонування конкурентного середовища. Виробник мусить глибоко вивчати потреби ринку з метою планування обсягів і асортименту виробництва продукції потрібного ринку.

Процесом реалізації завершується процес кругообігу засобів виробництва, завдяки чому можливе подальше відновлення виробничого процесу, здійснення підприємством розрахунків по всім зобов'язанням, а також виявлення фінансових результатів господарської діяльності.

Капітал, за К. Марксом, це самозростаюча вартість [1]. Таким чином, принципним в кругообороті капіталу є не лише створення доданої вартості, а обов'язкова її реалізація, що приносить прибуток і є однією з основних задач створення підприємства.

Оскільки стадія реалізації спрямована на перетворення доданої вартості, отриманої на стадії виробництва, на прибуток і доведення створеної нової продукції до споживача для задоволення потреб кожної людини та суспільства в цілому, для пізнання даних процесів і здійснення контролю за ними необхідна відповідна економічна інформація. На це звертав увагу проф. І. В. Малишев [2].

Процес реалізації — це сукупність операцій з продажу готової продукції споживачам. Обліковими завданнями реалізації готової продукції, робіт і послуг є забезпечення інформації про обсяг і структуру реалізованої підприємством продукції (виконаних робіт і наданих послуг), облік і контроль виконання договірних зобов'язань щодо поставки товарної продукції, облік нарахування та сплати належних до обсягу реалізації податків та зборів, визначення ціни реалізації та фінансових результатів як у цілому по підприємству, так і за окремими видами продукції, робіт і послуг.

Процес реалізації пов'язаний, з одного боку, з відвантаженням виробником готової продукції та передачі її покупцеві, а з іншого — з одержанням грошових коштів та їх еквівалентів і зарахуванням на рахунки продавця. Виконуючи облікові завдання, використовують натуральні та грошові показники. Обсяг реалізованої продукції має дві оцінки: фактична собівартість реалізованої продукції і ціна реалізації (продажна вартість) товару. Їх порівняння дає змогу визначити фінансовий результат реалізації: прибуток чи збиток.

Випущена продукція відображається на рахунку 26 «Готова продукція», яка списується в реалізацію на рахунок 90 «Собівартість реалізації». Рахунки на відвантажену продукцію, виставлені покупцям, відображають за дебетом 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» і кредитом 70 «Доходи від

реалізації». Кінцеві результати від реалізації продукції відображають на рахунку 79 «Фінансові результати».

Методологічні принципи формування у бухгалтерському обліку інформації про процес реалізації вітчизняних підприємств визначаються П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати», а також деякими положеннями П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» і П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Порівнюючи основні положення П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід», можна помітити, що вони практично ідентичні [3; 4].

Реалізованою вважається продукція (товари, роботи, послуги) після оформлення відповідних документів (накладних, товарно-транспортних накладних, актів), згідно з якими провадиться перехід права власності та відображається в обліку відповідна господарська операція з реалізації. На підприємствах торгівлі та ресторанного господарства, де розрахунки з покупцями здійснюються готівкою, дохід від реалізації відображають у міру отримання готівки. В обліку собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) в облікових регістрах відображається при визнанні доходів від їх реалізації.

Не включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Вони окремо обліковуються на рахунках 92, 93, 94 і списуються на фінансові результати наприкінці звітного періоду.

Практика сучасних підприємств свідчить про те, що сьогодні проблема обліку реалізації полягає не в обсягах та якісних характеристиках облікової інформації. Найбільшою проблемою залишається рівень використання останньої для оцінки якісних і кількісних параметрів об'єктів обліку, передусім готової продукції і витрат на збут. Бухгалтерські регістри та звітність нині недостатньо пристосована для потреб економічного аналізу та прийняття управлінських рішень і коригування виробничої діяльності. Тому потрібне подальше удосконалення обліку, яке б дозволило враховувати потреби широкого кола користувачів і дало можливість використовувати дані обліку для оптимізації кругообороту капіталу підприємства на всіх його етапах.

Література

1. Маркс К. Капитал [Соч. – 2-е изд Т. 23, 24, 25] / К Маркс, Ф. Энгельс – М.: 1960. – 907с.
2. Малышев И. В. Теория бухгалтерського учета : учеб. / И. В. Малышев. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 263 с.
3. Положення (стандарты) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408

Кравченко Т.В.

старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ БАНКУ

Перехід економіки України до ринкових відносин зумовив розвиток аудиторської діяльності. Вимоги ринку і розширення спектру банківських послуг призвели до потреби у здійсненні оперативного внутрішнього аудиторського контролю.

Внутрішній аудит банку – це самостійний структурний підрозділ, який підпорядковується безпосередньо голові правління банку і покликаний забезпечити керівництво банку правдивою інформацією та допомогти йому оптимізувати роботу всіх підрозділів банку. Його можна розглядати як систему мір безпеки банку для забезпечення захисту інтересів вкладників, збереження і досягнення конкретних результатів у своїй діяльності [1].

Внутрішній аудит є частиною системи внутрішнього контролю банку, оскільки внутрішній контроль та аудит мають багато спільного (однакові завдання, процедури, принципи та ін.) і перевірка та оцінка ефективності системи внутрішнього контролю є основною метою внутрішнього аудиту. Організація внутрішнього аудиту завжди залишається актуальним питанням для менеджменту банку на всіх рівнях управління.

Впровадження внутрішнього аудиту закріплено законодавством України. Саме Національний банк України своїм рішенням зобов'язав комерційні банки створити службу внутрішнього аудиту, яка є органом оперативного контролю наглядової ради банків [2].

Перевірки, що проводяться службою внутрішнього аудиту, здійснюються на підставі Положення про службу внутрішнього аудиту банку, стандартів внутрішнього аудиту, які розробляються кожним банком самостійно з дотриманням вимог Національного банку України та специфіки діяльності.

Напрямки внутрішнього аудиту визначаються керівництвом банку. Служба внутрішнього аудиту контролює дотримання законів та нормативно-правових актів Національного банку України, допомагає керівництву банку у виборі оптимальної облікової політики; здійснює оцінку ефективності системи внутрішнього контролю, її відповідності ступеню потенційного ризику, притаманного різним сферам діяльності банку; наглядає за поточною діяльністю банків та перевіряє її результати; перевіряє економічну доцільність та ефективність емісійних, касових, розрахунково-кредитних, валютних, інвестиційних операцій, достовірність облікових і звітних даних, аналізує цю інформацію; визначає напрямки перспективного розвитку банків. Отже, вона має вагомий вплив на прийняття управлінських рішень для досягнення конкретних цілей [1].

До об'єктів внутрішнього аудиту банків належать: ведення бухгалтерського обліку, достовірність звітності, стан майна, забезпеченість

власними коштами, фінансова стійкість, ліквідність, система управління, якість роботи економічних і технічних служб, планування і прогнозування, система внутрішнього контролю, операції з грошовими коштами, фінансові результати діяльності та ін.

Про результати перевірки та виявлені факти порушень і недоліків, аудитор у письмовій і в усній формі повідомляє керівника та надає рекомендації щодо їх усунення і підвищення ефективності банківського бізнесу. Таким чином, функції служби внутрішнього аудиту банку є частиною постійного моніторингу системи внутрішнього контролю та внутрішніх процедур оцінки капіталу банку і полягають у забезпеченні прогнозування ризиків банківської діяльності в межах встановлених обмежень. Вони забезпечують незалежну оцінку адекватності запровадженої політики та методики діяльності банку, а також їх виконання.

Стан роботи служби внутрішнього аудиту банку може бути перевірений незалежним зовнішнім аудитором. Для забезпечення кваліфікованого аналізу та підтвердження повноти і достовірності річної фінансової звітності банку при здійсненні зовнішніми аудиторами аудиторської перевірки служба внутрішнього аудиту банку надає зовнішнім аудиторам для використання відповідну документацію, що значно впливає на скорочення витрат банку на проведення зовнішнього аудиту.

На Україні не всі комерційні банки мають відповідну та налагоджену систему внутрішнього аудиту. Це є результатом не тільки організації самої діяльності банків, а і недоліків системи внутрішнього аудиту усіх банків України. Український внутрішній аудит значно відрізняється від зарубіжного: його незалежність умовна – відсутні як законодавчі так і етичні норми, які визначають незалежність внутрішніх аудиторів від безпосереднього впливу керівництва банку та його структурних підрозділів; відсутні професійні стандарти діяльності внутрішніх аудиторів та єдині вимоги до професійного та освітнього рівня внутрішніх аудиторів [3]. А необхідність професійного росту внутрішніх аудиторів виявляється у зростаючій в них потребі власників та управлінців банків, адже ефективний внутрішній аудит є діючим засобом зниження ризику банкрутства банку та основним засобом захисту інтересів акціонерів і чинником успішного функціонування банку.

Отже, внутрішній аудит є однією з найважливіших ланок управлінської структури банку. Необхідність розвитку і вдосконалення методики внутрішнього аудиту як складової частини системи внутрішнього контролю банку зумовлена потребами зниження ризиків у банківській діяльності. Тому на сучасному етапі становлення вітчизняної банківської системи виникає необхідність у подальших дослідженнях питань щодо здійснення внутрішнього аудиту банків, що значно покращить його якість. А сама система внутрішнього аудиту потребує посилення ролі в одних банках та кардинальних змін в інших.

Література

1. Васюренко О.В., Сердюк Л.В., Сидоренко О.М. та ін. Облік і аудит у банках: Навч. посібник. – К.: Знання, 2006. – С. 353-378.
2. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая, Л.П. Лебедева Е.А. Аудит банков: Учеб. пособие. –

Крицька А. М.

студентка спеціальності облік і аудит

Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Необхідність удосконалення методичних аспектів внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці виходить з негативної динаміки порушення цивільних та господарських справ за розрахунками з оплати праці в Україні за останні декілька років.

Теоретико-практичним питанням організації і методики внутрішньогосподарського контролю за розрахунками з оплати праці приділено увагу в працях М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, В.О. Шевчука та ін. Проте серед авторів відсутня єдина методика здійснення контрольних процедур щодо облікового відображення виплат працівникам.

Завдання внутрішньогосподарського контролю операцій з виплат працівникам підприємства (часовий розріз):

а) попередній контроль: перевірка наявності трудових книжок працівників; врахування пільг згідно переліку поданих документів, що надають на це право працівнику; доцільність джерел фінансування соціально гарантованих виплат працівникам; відповідність нормам чинного законодавства та внутрішнім документам операцій з виплат працівникам;

б) поточний контроль: контроль за повнотою та цільовим використанням коштів, спрямованих на соціальні заходи; перевірка джерел здійснення виплат працівникам; своєчасність погашення кредиторської заборгованості за виплатами працівникам; правильність та повнота облікового відображення операцій з виплат працівникам в первинних документах, регістрах обліку, Головній книзі, бухгалтерській звітності;

в) наступний контроль: достовірність відображення операцій з виплат працівникам в системі бухгалтерського обліку та звітності (фінансовий, статистичний, податковий, управлінський); оформлення первинних документів, облікових регістрів та Головної книги з дотриманням законодавчо встановлених вимог; відповідність нарахованого і фактично виплаченого рівня заробітної плати та інших виплат чинному законодавству та іншим нормативним документам; правильність розрахунків з фондами соціального страхування та бюджетами різних рівнів; додержання термінів виплат працівникам, задекларованим в розпорядчих документах підприємства.

Вважаємо недоцільним розпочинати перевірку стану облікового відображення виплат працівникам з обґрунтування оцінки організації праці (Н.І. Єсінова [5, с. 325-327]), встановлення ідентичності даних аналітичного обліку щодо оплати праці показникам синтетичного обліку й балансу на

однакову дату (Н.П. Баришніков [1, с. 151]), так і з перевірки правильності нарахування і виплати заробітної плати (В.А. Хмельницький [6, с. 327]).

Отже, послідовність застосування контрольних процедур на методичній стадії внутрішньогосподарського контролю:

- перевірка наявності та дотримання умов Колективного договору, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет;

- перевірка правильності документального оформлення виплат працівникам та несуперечності їх здійснення нормам чинного законодавства та положенням внутрішніх документів підприємства;

- перевірка відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній формі оплати праці;

- перевірка надання соціальних гарантій працівникам та їх облікове відображення;

- перевірка правильності обчислення сум відпускних та розміру компенсації за невикористану відпустку;

- перевірка правильності нарахування виплат допомоги з тимчасової непрацездатності із врахуванням страхового стажу працівника;

- перевірка правильності здійснення нарахувань та утримань податків та зборів до фондів із соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів;

- встановлення правильності включення окремих виплат працівникам до собівартості продукції, робіт, послуг;

- перевірка законності та правильності облікового відображення операцій з виплат працівникам;

- перевірка даних реєстрів синтетичного та аналітичного обліку операцій з виплат працівникам на відповідність;

- перевірка показників облікових реєстрів та бухгалтерської звітності на відповідність;

- встановлення правильності заповнення бухгалтерської звітності з оплати праці;

- проведення інвентаризації пасивів в частині зобов'язань з виплатами працівникам.

Ранжування контрольних процедур дозволить сформувати план та програму внутрішнього контролю, аудиту даного об'єкта з врахуванням специфіки діяльності підприємства, поділу його на малі, середні та великі залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік, кількості працівників, що будуть здійснювати перевірку та ін. Результативна стадія передбачає аналіз причин відхилень, розробку методики усунення виявлених порушень та нівелювання їх впливу на господарську діяльність підприємства та на процес забезпечення виплат персоналу, вжиття адміністративних мір відносно винуватців відповідно до їх службових інструкцій.

Запропонована методика внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам надасть змогу вдосконалити контрольні процедури за

підконтрольними об'єктами, описати алгоритмічну модель дій суб'єктів контролю, що оптимізує витрати їх часу та удосконалив контрольний процес в цілому, дана методика в основу якої покладено використання колективного договору як норми контролю зорієнтована на оперативну мобілізацію виявлених відхилень від нормативно закріплених виплат та прийняття відповідних заходів щодо їх попередження у наступних періодах діяльності.

Література

1. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита / Н.П. Барышников; [5-е изд.]. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2009. – 656 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підручник [для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець; [вид. 2-е]. – Житомир: Рута, 2011. – 672 с.
3. Внутрішньогосподарський контроль – запорука ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Наука і освіта 2005»], (Дніпропетровськ, 2005 р.). – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 83 [2] с.
4. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [навч. посібник] / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2012. – 432 с.
5. Усач Б.Ф. Аудит: [навч. посібник] / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2012.
6. Хмельницький В.А. Ревизия и аудит: [учеб. комплекс] / В.А. Хмельницький. – Мн.: Книжный Дом, 2010. – 480 с.

Кушніренко О. А.

аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

На сьогодні Україна почала покращувати своє місце в світових рейтингах за важливими показниками економічного розвитку. Так, аналіз підсумкового рейтингу конкурентоспроможності України та ряду інших країн здійсненого за матеріалами Звіту конкурентоспроможності за 2012 рік підготовленого Всесвітнім економічним форумом (WEF) свідчить, що Україна посіла 82 місце з 142 країн. Таким чином, за 2012 рік Україна піднялася на дев'ять позицій від попереднього року і зараз знаходиться на позиції між Черногорією і Уругваєм.

Можна навести ще безліч всесвітньо визнаних індикаторів стану економічного середовища в країні, однак в цілому, зважаючи на позитивні зміни, що склалися за попередній рік, можна стверджувати, що українська система оподаткування, як і один з її елементів - податковий облік, характеризуються низкою ускладнень, які подекуди набувають ознак системної кризи. Фахова література свідчить, що основною додаткових труднощів українського бухгалтера, є не додаткова облікова робота, а сам факт існування різних підсистем бухгалтерського обліку, зокрема - податковому обліку. Тому,

бачиться за необхідне з'ясувати причини запровадження податкового обліку в Україні, а від так і зробити висновки щодо його функціонування.

Взагалі, з приводу походження бухгалтерського обліку як науки зрозуміло лише одне: витоки обліку, його перші паростки приховані від нас назавжди, ми не зможемо пізнати їх, оскільки вони зникли за декілька тисячоліть до нас. В той же час, починаючи із середини XIX ст. швидко поширення акціонерних товариств і зміни в оподаткуванні сприяють значному посиленню податкового законодавства, унаслідок чого «на практиці починають розрізняти два баланси – податковий (для фінансових органів) і комерційний (для правління і акціонерів)» [1, с. 167]. Так виникає фінансовий облік з елементами обліку для цілей оподаткування. Виходячи з чого, правомірно говорити про те, що зростаючі розходження у формах власності, технологічних процесах, організаційних структурах, інтересах різних відомств неминуче привели до диференціації системи обліку.

Як зазначає Н.В. Воскресенська, об'єктивна необхідність розподілу фінансового та податкового обліку обумовлена історичним процесом ускладнення господарювання, розвитком ринків товарів і капіталів та систем оподаткування, що призвело до суперечності між інтересами інвесторів та фіскальних органів держави, що, в свою чергу, призвело до того, що системна бухгалтерська інформація припинила задовольняти вимоги як тих, так і інших. Таким чином, бухгалтерський облік як такий виник одночасно з появою цивілізації тисячі років тому, його розвиток був викликаний потребами життя, тоді як причини появи податкового обліку історично склалися зовсім інакше і, в більшій мірі, пов'язані з виникненням та розвитком держави [2, с. 335].

На думку Я. Голубка, податковий облік має відносно недовгу історію, оскільки виник на початку XX століття, коли витрати, понесені під час Першої світової війни, підштовхнули уряди країн-учасниць військових дій шукати додаткові джерела фінансування армій. З кінця 60-х років податкова система виділяється як самостійний інструмент економічної політики держави. З того часу активно почали встановлюватися правила, виходячи не з економічної суті відносин, а з потреб оподаткування. Одностороннє спотворення правил бухгалтерського обліку стало йти в розріз з інтересами основного користувача фінансової звітності - власника, отже, визначилася необхідність поділу бухгалтерського та податкового обліку. А сам бухгалтерський облік, який першопочатково не був призначений для визначення бази оподаткування, став виконувати невластиві йому функції [3, с. 268-269].

Виходячи з вищевикладеного можна стверджувати, що основною першопричиною виникнення податкового обліку як економічної категорії було задоволення фіскальних потреб держави, а також ряду суміжних доповнюючи причин які були наведені вище.

Що стосується розвитку податкового обліку у вітчизняній практиці на сучасному етапі розвитку, на нашу думку, сформувались три основні причини що спонукали появі податкового обліку, а тим самим ускладнили національну систему бухгалтерського обліку. Перша причина, на нашу думку, полягає в тому, що питання дефіциту Державного бюджету із здобуттям незалежності

Україні не було вирішено, а навпаки значно загострилось. Так, дефіцит держбюджету намагалися усунути шляхом запровадження нових вимог до податкових розрахунків та активізації податкового адміністрування (адже, в період 1995-1997 рр. дефіцит держбюджету становив 6,8 %, 4,9 % та 5,6 % щодо ВВП відповідно). Таким чином, зазначений крок був нічим іншим як одним із заходів вирішення одвічної проблеми наповнення Державного бюджету, при цьому не враховувалися питання теорії і методології обліку, а також можливості стосовно цього бухгалтерського обліку.

Наступною причиною було те, що Україна в той час намагалася робити кроки переходу до ринкової економіки, в ті часи необхідно було вирішити, який шлях переходу обрати та, зокрема, яку модель бухгалтерського обліку взяти за основу [11, с.287]. При впровадженні податкового обліку при оподаткуванні прибутку, чіткого розуміння змісту податкового обліку не було, як і не було навіть визначення цього поняття. Тому, на нашу думку, копіювання зарубіжного досвіду з даного питання, без належного наукового аналізу та пристосування до економічних умов України, а також без належної апробації обраної моделі, стали однією з причин розмежування колись цілісного бухгалтерського обліку, а від так і запровадження податкового обліку в Україні.

Третя причина полягає в якомого повнішому задоволенні користувачів звітності підприємства. Так, різні користувачі хочуть бачити таку інформацію про підприємство, яка б повною мірою задовольняла саме їх інтереси. Наприклад, потенційні інвестори планують вкладати кошти у підприємство, яке має стабільні фінансові результати; податківці бажають постійно отримувати відрахування до бюджету; керівництво та власники підприємства мають одночасно дві мети – залучати якомога більше інвестицій і сплатити якомога менше податків. Останні і прагнуть показати для потенційних інвесторів більший прибуток, тоді як для оподаткування його зменшити, прагнучи компенсувати те, що у них забрали у вигляді все тих же обмежень та обов'язкових податкових платежів. Зробити це суб'єкт господарювання можна тільки через збільшення витрат, однак, щоб запобігти цьому держава у вигляді податкового законодавства жорстко регламентує витрати, які не пов'язані безпосередньо з виробничою діяльністю.

Проаналізувавши причини виникнення податкового обліку як економічної категорії та безпосереднє запровадження його поряд з традиційним бухгалтерським обліком в економічному середовищі України можна стверджувати, що це був не обдуманий крок в розбудові держави, а від так і ринкової економіки, що значно ускладнив ведення обліку і призвів до того, що в даний час науковці намагаються всіляко зблизити ці дві економічні категорії.

Література

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
2. Воскресенская Н.В. Исторические предпосылки разделения бухгалтерского и налогового учета в современной отечественной учетной практике / Н.В. Воскресенская // Вестник Чуванского университета. – 2010. - № 4. – С. 335-339.

3. Голубка Я. Податкові наслідки впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в Україні / Я. Голубка // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 268-270.
4. Лозинський Д.Л. Податковий облік як штучне утворення: причини виникнення та наслідки // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнарод. збірник наук. праць. / Серія: Бух. облік, контр. і аналіз. Випуск 2 (20). – С. 285-290.

Машкова Т.В.

аспірантка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

В аграрній сфері земельні ресурси є основним господарським засобом, тому важливим завданням є розкриття змісту якості землі як об'єкта бухгалтерського обліку та контролю. „Облік якості земель – це ціла система заходів щодо реєстрації інформації якісного характеру” [1, с. 259]. Метою бухгалтерського обліку якості земельних ресурсів є отримання даних про землю, необхідних для зовнішніх (кредиторів, інвесторів) та внутрішніх користувачів для прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення раціонального та ефективного використання земель.

Конкретні завдання, функції контролю за використанням та охороною земель, а також форми і методи його здійснення визначено в Законі України "Про державний контроль за використанням та охороною земель" від 19 червня 2003 року. Метою контролю за використанням та охороною земель, що збігається з метою усієї екологічної діяльності, є задоволення справедливих соціальних, економічних, екологічних потреб нинішнього і майбутнього покоління у сфері розвитку і охорони навколишнього природного середовища.

До ключових завдань бухгалтерського обліку якості земельних ресурсів можна віднести: створення належної інформаційної бази щодо відображення фізичного стану земельної ділянки, ведення агротехнічних записів стану та змін по окремих земельних ділянках (сівозмінах) для систематичного контролю за збереженням якісних характеристик та ефективним використанням земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах; визначення об'єктивної вартісної оцінки землі (історичної, фактичної, справедливої); чітке документальне оформлення та своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з надходженням, вибуттям та використанням земельних ресурсів; відстеження змін щодо передачі прав на земельні ресурси, спостереження за рухом земель разом із будівлями та спорудами, відображення змін у складі та стані земельних угідь при переході від одного стану в інший; відображення та контроль за наявністю та рухом коштів, призначених для цільового фінансування витрат щодо покращення землі; накопичення відповідної інформації про власні та залучені земельні

ресурси сільськогосподарських підприємств та правильне відображення її при складанні відповідної бухгалтерської звітності.

В літературних джерелах можна зустріти характеристику якості землі як матеріального, так і нематеріального активу, складової цілісного об'єкту нерухомості, операційної та інвестиційної нерухомості.

Міжнародні стандарти дозволяють обліковувати земельні ресурси як відокремлений об'єкт власності (самостійно виділені земельні ділянки), так і в сукупності з об'єктами нерухомості, що розташовуються на ній. Проте міжнародні стандарти акцентують на тому, що земля і будівлі є відокремленими активами і в бухгалтерському обліку розглядаються окремо, навіть якщо вони були придбані разом [2, с. 259].

Земля як на національному, так і на міжнародному рівнях має всі ознаки довгострокових ресурсів – активів підприємства – та визнається складовою основних засобів. Разом з тим, на сьогоднішній день в бухгалтерському обліку відсутня класифікація земельних ресурсів у складі основних засобів. Категорія „земельні ресурси” є досить складною, а тому потребує групування за певними ознаками, що дозволило б систематизувати одержану інформацію, здійснити контроль за станом і рухом земель та прискорити процес прийняття якісних управлінських рішень щодо ефективного використання земельних ресурсів у господарській діяльності. У сучасних умовах особливого значення набуває питання ефективного використання наявних земельних ресурсів, тому, з точки зору покращення контрольної функції обліку та підвищення інформативності, пропонується групувати земельні ресурси за ступенем використання в обробітку: 1) землі, що обробляються – власні, у фінансовій та операційній оренді, суборенді, під заставою; 2) землі, що вилучені з процесу виробництва – надані в операційну оренду або суборенду; 3) інші землі, що не використовуються, тобто не здатні виконувати функції активів підприємства (наприклад, ті землі, використання яких на даний момент не є можливим у результаті забруднення). Така класифікація дозволить одержати аналітичну інформацію за напрямками використання земельних ресурсів у процесі діяльності сільськогосподарського підприємства. Для узгодження господарського обліку з кадастровим земельним обліком пропонується одночасно здійснити групування земель за категоріями – відповідно до основного цільового призначення, що передбачено Земельним кодексом [3] У процесі реформування земельних відносин значно розширилось коло прав на земельні ресурси. Відповідно до положень Земельного кодексу [3], суб'єкти земельних відносин, до яких належать юридичні та фізичні особи, можуть як володіти землею на правах власності (глава 14), тобто мати право володіти, користуватися та розпоряджатися (п. 1, ст. 78), так і володіти правом користування землею (глава 15), яке може бути постійним, без встановлення терміну або тимчасовим – на правах оренди. Відтак, об'єктом бухгалтерського обліку можуть бути як земельні ресурси, що належать аграрним підприємствам на правах власності, так і земельні ресурси, що перебувають у їхньому користуванні – оренді. Сільськогосподарські підприємства можуть орендувати земельні ділянки на умовах оренди з правом та без права викупу. При

операційній оренді дані про земельні ділянки накопичуються на позабалансовому рахунку. Незважаючи на те що земля сама по собі має статус „довгостроковості” (необмежений термін корисного використання, вічність при правильному обробітку), деякі фахівці зараховують її обігових активів (товарів) підприємства [4].

Отже, якість земельних ресурсів сільськогосподарського призначення, як об'єкт бухгалтерського обліку та контролю, – це вид активів з довготривалим строком використання, інвентарним об'єктом якого є окрема ділянка з фіксованими межами, площею та місцем розташування, що має якісну та конкретну грошову оцінку і підпорядковується загальним методологічним підходам щодо відображення її в обліку. контроль – це систематичне спостереження і перевірка процесу функціонування відповідного об'єкту з метою встановлення його відхилень від заданих параметрів. Суть контролю полягає в тому, що суб'єкт управління здійснює перевірку з урахуванням того, як об'єкт управління виконує його вказівки. Окрім цього, контроль – це не просто схильність, а необхідна умова існування, він є енергією господарського життя, яке дає імпульс соціально – економічному розвитку.

Література

1. Облік у селянському (фермерському) господарстві (посібник) / за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ, 2001. – 403 с.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2001: зміни та доповнення / за ред. С.Ф. Голова. – пер. з англ. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2001. – 224 с.
3. Земельний кодекс України: від 25.10.01 р. № 2768-III // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 33 (1310). – С. 31
4. Зябченкова Г. Земля як об'єкт бухгалтерського обліку / Г. Зябченкова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 33–41.

Надворняк Я.М.

к.е.н., завідувач навчально-методичного відділу Івано-Франківського обласного центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Бюджетні установи і організації провадять свою діяльність виключно за рахунок бюджетних коштів і не отримують доходів у будь-якій формі, а отже, не платять податків.

Більшість розрахунків бюджетні установи і організації здійснюють у безготівковій формі. Існують також розрахунки, які здійснюють як у безготівковій так, і у готівковій формі безпосередньо з каси установи, через підзвітних осіб. Аванс відрядженому працівникові може видаватися готівкою

або перераховуватися у безготівковій формі на відповідний рахунок для використання із застосуванням платіжних карток. Для підтвердження витрат на службові відрядження працівників установ і організацій використовують документи (первинні, зведені, облікові реєстри синтетичного та аналітичного обліку, форми звітності).

Право працівників на відшкодування витрат та одержання інших компенсацій у зв'язку зі службовим відрядженням установлено Кодексом законів про працю України (ст. 121) та іншими законодавчими актами.

Дослідженню питань обліку розрахунків з підзвітними особами бюджетних установ і організацій приділено уваги провідних вітчизняних науковців-економістів: П.Й. Атамаса, С. Лістрова, С. Черногуцького та інших. У працях названих науковців-економістів приділено більше уваги порядку відряджень працівників бюджетних установ в межах України та за кордон, а також відображенню в обліку розрахунків з підзвітними особами.

Порядок проведення розрахунків з підзвітними особами бюджетних установ і організацій регламентовано основними нормативно-правовими актами України: Кодексом законів про працю України (ст. 121); Податковим кодексом України (підпункт 140.1.7 пункту 140.1 статті 140 Розділу III); Законом України «Про прикордонний контроль» (стаття 12); Постановою Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 98 «Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів»; Постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.1995 р. № 100 «Порядок обчислення середньої заробітної плати»; Наказом Міністерства фінансів України від 17.03.2011 р. № 362 «Про внесення змін до Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон»; від 17.03.2011 р. № 362 «Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон» та листа Міністерства соціальної політики України від 18.04.2012 року № 283/13/155-12 «Щодо здійснення виплат за час перебування у відрядженні».

Метою дослідження є дослідження порядку документального забезпечення обліку розрахунків з підзвітними особами бюджетних установ і організацій та його значення для організації ведення обліку та формування звітності бюджетної установи.

Весь період перебування у відрядженні є робочим часом працівника, за який відповідно до статті 121 Кодексу законів про працю України має виплачуватись заробітна плата згідно з умовами трудового або колективного договору, в тому числі нараховуватись премії, якщо вони передбачені цими умовами, і розмір такої оплати праці не може бути нижчим середнього заробітку (лист Міністерства соціальної політики України від 18.04.2012 року № 283/13/155-12 «Щодо здійснення виплат за час перебування у відрядженні»).

Для проведення розрахунку середньої заробітної плати для порівняння її із денним заробітком використовують норми Порядку обчислення середньої заробітної плати, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.95 р. № 100 (лист Міністерства соціальної політики України від

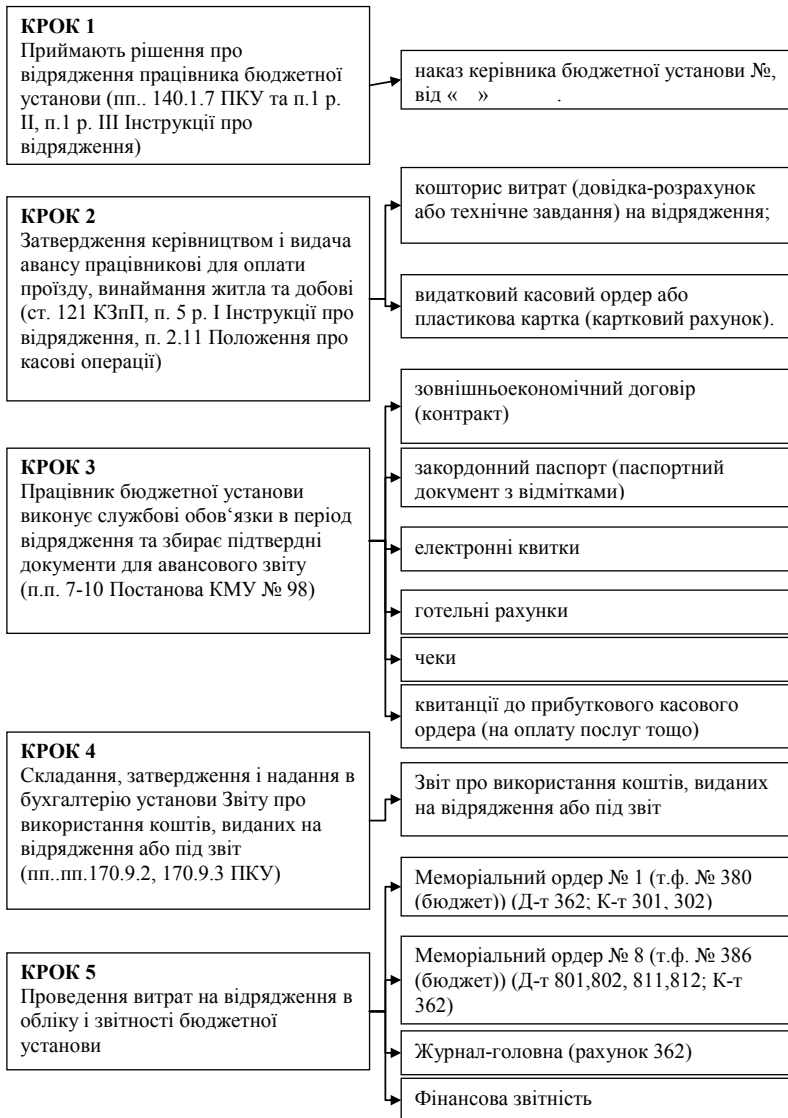


Рис. 1. Процедура проведення витрат на відрядження в бюджетних установах: послідовність дій

18.04.2012 року № 283/13/155-12 «Щодо здійснення виплат за час перебування у відрядженні»).

Працівники, які відряджаються, повинні не лише уміти вирішити завдання установи, але ще й знати нормативні документи, щоб не допуститися помилок при звітуванні за проведені витрати на відрядження з дотриманням норми їх відшкодування.

Накази Міністерства фінансів України від 17.03.2011 р. № 362 «Про внесення змін до Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон» та від 17.03.2011 р. № 362 «Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон» діють ще від 01 квітня 2011 року, а працівники бюджетних установ і організацій, які перебувають у службових відрядженнях, ще й досі використовують посвідчення про відрядження із відмітками про прибуття до місця службового відрядження та вибуття (повернення) з відрядження. Розглянутий порядок документального забезпечення обліку розрахунків з підзвітними особами бюджетних установ дозволить працівникам бюджетних установ не допуститися помилок при звітуванні за проведені витрати на відрядження з дотриманням норми їх відшкодування та одночасно ж забезпечити достовірність обліку і звітності установ і організацій щодо зазначеного питання.

Порядок проведення витрат на відрядження працівників бюджетних установ визначено послідовністю дій від первинних документів аж до звітності визначено на рис. 1.

Дотримання вимог бюджетного законодавства при проведенні витрат на відрядження та недопущення фактів його порушень в бюджетних установах є важливою умовою діяльності державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування та уникнення адміністративної й інших видів відповідальності за порушення фінансових питань, пов'язаних з відрядженнями працівників бюджетної установи.

Основними критеріями для визнання організованого ведення обліку розрахунків з підзвітними особами бюджетної установи є достовірність, повнота та своєчасність подання облікової інформації про витрати на відрядження працівників бюджетної установи у відповідності з дотриманням вимог бюджетного законодавства на будь-якому етапі облікового процесу.

Забезпечення повного, своєчасного та в межах нормативно-правових актів документування операцій з обліку розрахунків з підзвітними особами бюджетних установ – запорука дотримання норм облікової політики установи та достовірності даних обліку і звітності щодо обліку розрахунків з підзвітними особами.

Література

1. Постанова № 98 – постанова Кабінету Міністрів України «Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів» від 02.02.2011 р. № 98 // web-ресурс: <http://zakon.rada.gov.ua> .
2. Інструкція про відрядження – Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон, у редакції наказу Міністерства фінансів України від 17.03.2011 р. № 362 // Все про бухгалтерський облік. – 2011. - № 35. – С. 25-36 // web-ресурс: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
4. Надворняк Я.М. Порядок проведення витрат на відрядження в бюджетних установах. [Текст] / упор.-укладач: Я.М. Надворняк; Івано-Франківський обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій – Івано-Франківськ: ІФОЦППК, 2011.–48с.(Серія –Довідково-інформаційні матеріали– вип. 46/11).

Очеретько Л.М., к.е.н.,доцент

Федоряк А.В., магістр

Запорізький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ПРИ СКЛАДАННІ ПРОГРАМ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Найважливішою умовою успішного функціонування та процвітання будь-якого підприємства є ефективне використання виробничих запасів. Важливу роль у вирішенні даного завдання надано удосконаленню основних функцій внутрішнього аудиту виробничих запасів.

Виробничі запаси на підприємстві є основою його господарської діяльності. Визначення поняття запасів, порядок їх оцінки та визнання, відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності відображено в П(с)БО 9 «Запаси» [1].

В основному, внутрішній аудит розглядає бухгалтерську інформацію й її достовірність. Завдання внутрішнього аудиту - допомогти відповідним працівникам фірми чи компанії виконувати свої обов'язки максимально кваліфіковано й ефективно [4].

Питання організації та методики проведення внутрішнього аудиту запасів висвітлюється багатьма вітчизняними вченими, наприклад, Давидов Г.М. наводить програму аудиторської перевірки виробничих запасів [3].

Бардаш С. зазначає, що основною проблемою системи внутрішнього аудиту на підприємствах України є недосконале законодавство [2, с.55].

Для безпосереднього досягнення основної мети внутрішнього аудиту виробничих запасів аудиторію потрібно перед проведенням процедури аудиту правильно обрати програму проведення внутрішньої аудиторської перевірки виробничих запасів.

Програма аудиторської перевірки - це основа детального планування часу і витрат [4].

Будь-яка програма проведення внутрішнього аудиту запасів має обов'язково включати виявлення недоліків аудитором та складання аудиторського звіту. При цьому основними проблемами при складанні програми проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів можуть бути:

- відсутність необхідних реквізитів в первинних документах з обліку запасів, що ставить під сумнів правдивість та достовірність інформації, що в них відображена;

- порушення строків проведення інвентаризації, що ставить під сумнів факт наявності запасів на підприємстві;

- порушення норм списання запасів, що тягне за собою завищення витрат підприємства;

- порушення порядку відшкодування витрат та випадків крадіжок матеріально-відповідальними особами, що призводить до відображення неправильної суми витрат.

Задля вирішення даних проблем має бути чітко складена програма внутрішнього аудиту виробничих запасів підприємств, яка дозволить більш організовано та якісно проводити аудиторську перевірку та вирішувати основні завдання внутрішнього аудиту виробничих запасів.

Література

1. П(С) БО 9 «Запаси» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu9/>
2. Бардаш С. Предмет і об'єкт контролю як галузі наукових знань і практичної діяльності //Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №6. – С. 55–61 [підручник].
3. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посіб. - 3-тє вид., стер. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. - 363 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/165155/>
4. Усач Б.Ф. Аудит: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/61914/>

Парасоцкая Н.Н.

к.э.н., доцент

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия*

«ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ – ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА ОРГАНИЗАЦИИ»

История вопроса о трансфертном ценообразовании связана с 50-60-ми годами двадцатого века, когда в промышленности в связи с процессами концентрации производства стали формироваться крупные монопольные транснациональные корпорации. Концентрация производства, сопровождаемая развитием его специализации, предполагала передачу продукции, изготовленной на одном предприятии корпорации, другому предприятию той же корпорации. Вследствие этого возникли проблемы с методами оценки такой продукции и принципами формирования цены передачи, названной трансфертной ценой.

Трансфертные цены — это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями компании, а также разных, но входящих в одно объединение компаний. Под трансфертными

подразумеваются цены, по которым совершается купля-продажа сырья, комплектующих и других ресурсов родственными компаниями.

Общая цель трансфертного ценообразования — влиять на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции, способствовать увеличению прибыли подразделений фирмы, что должно в целом вести к увеличению прибыли фирмы. Достижение этой общей цели должно обеспечиваться через целую систему частичных целей, достижение которых часто представляет большие трудности.

Понятие взаимозависимых лиц, а также критерии взаимозависимости определены в главе 14.1 НК РФ. Как и ранее, пунктом 1 статьи 105.1 НК РФ предусмотрено, что взаимозависимыми для целей налогообложения признаются лица в том случае, если отношения между такими лицами могут оказывать влияние на условия и (или) результаты сделок, совершаемых этими лицами, и (или) экономические результаты деятельности этих лиц или деятельности представляемых ими лиц. Однако данный пункт содержит значимый второй абзац следующего содержания: «Для признания взаимной зависимости лиц учитывается влияние, которое может оказываться в силу участия одного лица в капитале других лиц, в соответствии с заключенным между ними соглашением либо при наличии иной возможности одного лица определять решения, принимаемые другими лицами. При этом такое влияние учитывается независимо от того, может ли оно оказываться одним лицом непосредственно и самостоятельно или совместно с его взаимозависимыми лицами, признаваемыми таковыми в соответствии с настоящей статьей» [1].

Цены признаются рыночными без необходимости осуществления подтверждения уровню рыночных цен в следующих случаях:

- при применении цен в соответствии с предписаниями антимонопольного органа;
- заключение сделки по результатам биржевых торгов;
- на основании оценки объекта сделки оценщиком (если проведение оценки является обязательным);
- при определении цены в соответствии с соглашением о ценообразовании [8].

Учитывая неоднократно возникающие споры между налоговыми органами и налогоплательщиками, отдельная статья 105.6 НК РФ посвящена источниками информации, которые могут использоваться при сопоставлении сделок, сторонами которых являются взаимозависимые лица. Причем, в отличие от ранее применяемого пункта 11 статьи 40 НК РФ, предусмотрено два «уровня» источников цен.

Первый уровень аналогичен ранее применяемым источникам информации о ценах.

Источники информации 2-го «уровня» применяются при отсутствии источников информации 1-го «уровня». К ним могут быть отнесены:

- сведения о ценах (пределах колебаний цен) и котировках, содержащихся в опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах;
- сведения, полученные из бухгалтерской и статистической отчетности организаций, опубликованные в общедоступных изданиях либо на сайтах компаний;
- сведения о рыночной стоимости объектов оценки, определенной в соответствии с законодательством Российской Федерации или иностранных государств об оценочной деятельности;
- иную информацию, используемую в соответствии с главой 14.3 НК РФ.

С учетом внесенных изменений в качестве положительного момента может быть отмечена возможность использование информации, полученной при проведении оценки независимым оценщиком.

На практике возникает такой вопрос: какой официальный источник для подтверждения цены следует использовать, если договоры с головным офисом на оказание услуг не относятся к публичной информации?

Заявление о заключении соглашения о ценообразовании будет рассматриваться в срок не более девяти месяцев. Соглашения будут заключаться на срок до трех лет с возможностью продления на последующие два года.

Закон также предусматривает заключение многостороннего соглашения о ценообразовании относительно внешнеторговой сделки, если стороной сделки является налоговый резидент иностранного государства, с которым заключен договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения.

На практике возникают вопросы относительно условий, при соблюдении которых организация при представлении с 1 января 2012 года заявления о заключении соглашения о ценообразовании может просить о распространении действия этого соглашения с момента представления соответствующего заявления, т.е. воспользоваться указанным соглашением уже с 2012 года.

Минфин разъясняет данный вопрос следующим образом: налогоплательщики, отнесенные к категории крупнейших налогоплательщиков, вправе обратиться в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, с заявлением о заключении соглашения о ценообразовании.

Основные новации налогового законодательства могут повлиять на учетную политику для целей налогообложения многих организаций. В связи с принятием данного закона налогоплательщикам целесообразно:

- провести инвентаризацию сделок, которые могут быть признаны контролируруемыми;
- избрать приемлемый метод определения рыночных цен на реализуемые организацией товары (работы, услуги);
- выбрать источники информации, которые могут быть использованы для определения уровня рыночных цен;

- определить интервал рыночных цен на реализуемые организацией товары (работы, услуги);
- сопоставить интервал рыночных цен, удовлетворяющих требованиям закона, с ценами, приемлемыми с точки зрения требований таможенных и (или) антимонопольных органов, а равно учитывающими требования отраслевого законодательства.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1 от 31.07.1998 №146-ФЗ // СПС Консультант +.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» №227-ФЗ от 18.07.2011 // СПС Консультант +.
3. Бородин В., Ветер Е., Реута Н. Трансфертные цены: с января следующего года усиливается контроль // <http://www.ogj.ru/articles/2011/10/101>
4. Вислогузов В. Трансфертная игла // http://taxpravo.ru/analitika/statya-167020-transfertnaya_igla
5. Кутепов А.С. Бухгалтерский учет хозяйственных операций при применении трансфертных цен // Финансы и бизнес. – 2008. – №4. – С. 116-121.
6. Мельникова Н.П. Налоговый контроль трансфертного ценообразования: каким ему быть в России? // Налоги и налогообложение. – 2008. – №2. – С. 12-15.
7. Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008 – 2010гг. // <http://www.taxpravo.ru/legislation/article13276>
8. Разгулин С.В. Чего ждать от закона о трансфертном ценообразовании // Семинар для бухгалтера. – 2011. - №10. – С.27-28.
9. Трансфертное ценообразование и новая форма налогового контроля // <http://lexmans.ru/2011/10/transfertnoe-cenoobrazovanie-i-novaya-forma-nalogovogo-kontrolya/>
10. http://www.taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-173145-razyvasneniya_minfina_rossii
11. <http://auditory.msk.ru/articles/0/73/8/index.html>

Пашкова Н.П.

викладач

Луганський державний коледж економіки і торгівлі

ЗМІНИ У СКЛАДАННІ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Податковий кодекс України, введений у дію з 1 січня 2011 року, привніс багато змін у бухгалтерський облік. Змінилися форми податкових декларацій, податкової накладної та інших документів.

З 1 січня 2013 року суттєво змінилася і форма №2 «Звіт про фінансові результати».

Зміст і форма Звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» затвердженим Наказом МФУ від 31.03.1999 року №87 (зі змінами та доповненнями).

З моменту введення в дію П(С)БО №3 «Звіт про фінансові результати» багаторазово змінювався та доповнювався, але найбільш суттєві зміни у ньому призвів Наказ МФУ від 11.08.2011 року №1021 «Про затвердження Змін до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», який набрав чинності з 01.01.2013 р.

До введення в дію Наказу №1021 Звіт про фінансові результати складався з 3 розділів, які залишилися незмінними і у новій редакції форми №2:

Розділ I «Фінансові результати»;

Розділ II «Елементи операційних витрат»;

Розділ III «Розрахунок показників прибутковості акцій».

При цьому найбільш інформативним є розділ I «Фінансові результати», у якому наводяться дані про доходи, витрати, прибутки та збитки від діяльності підприємства за звітний період.

У розділі II «Елементи операційних витрат» наводяться відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду за вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством.

Розділ III «Розрахунок показників прибутковості акцій» Звіту про фінансові результати заповнюють лише акціонерні товариства, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, включаючи товариства, які перебувають у процесі випуску таких акцій.

З 1 січня 2013 року у Звіт про фінансові результати доповнився ще двома розділами:

Розділ IV «Податкові різниці»;

Розділ V «Узгодження фінансового результату та податкового прибутку (збитку)».

У розділах IV та V Звіту про фінансові результати наводиться інформація з урахуванням норм, передбачених Положенням бухгалтерського обліку «Податкові різниці», затвердженим наказом МФУ від 25.01.2011 №27, який набирає чинності з 01.01.2013.

У розділі IV «Податкові різниці» відображаються постійні та тимчасові податкові різниці, які мають враховуватися при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду, за відповідними групами з виділенням постійних податкових різниць, що підлягають вирахуванню, постійних податкових різниць, що підлягають оподаткуванню, тимчасових податкових різниць, що підлягають вирахуванню, тимчасових податкових різниць, що підлягають оподаткуванню.

Згідно Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», податкова різниця – це різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та доходами і витратами, визначеними податковим законодавством.

Постійна податкова різниця – це податкова різниця, яка виникає у звітному періоді та не анулюється в наступних звітних податкових періодах.

Постійна податкова різниця, що підлягає вирахуванню, - це постійна податкова різниця, що призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) звітного періоду.

Постійна податкова різниця, що підлягає оподаткуванню, - це постійна податкова різниця, що збільшує податковий прибуток (зменшує податковий збиток) звітного періоду.

Тимчасова податкова різниця – податкова різниця, яка виникає у звітному періоді та анулюється в наступних звітних періодах.

У розділі V «Узгодження фінансового результату та податкового прибутку (збитку)» відображається прибуток (збиток) від звичайної діяльності та надзвичайних подій розрахований за даними бухгалтерського обліку та відображений у розділі I «Фінансові результати», результат впливу постійних та тимчасових податкових різниць, який відображається у рядку 480 «Разом» розділу IV «Податкові різниці», та розраховується податковий прибуток (збиток).

При цьому податковий прибуток (збиток) – це сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період.

Введення змін у форму №2 «Звіт про фінансові результати» є спробою ваблення даних бухгалтерського та податкового обліку.

Звіт про фінансові результати за новою формою буде складатися вже за I квартал 2013 року. Річний Звіт про фінансові результати за 2012 рік складатиметься за «старою» формою.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р . №87 (зі змінами та доповненнями).
2. Зміни до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» затверджені наказом Міністерства фінансів України від 11.08.2011 р. №1021
3. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. №27

Левченко Н.М., д. держ. упр., доцент

Сліпченко М.О., студент

Запорізький національний технічний університет

ОБЛКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАКЕТУ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах економічної нестабільності на ринку праці склалась досить неоднозначна ситуація - на вітчизняних підприємствах можна спостерігати як

значне вивільнення трудових ресурсів, так і водночас стабільне закріплення за своїми місцями роботи кваліфікованих та ініціативних працівників. Таке закріплення можливе лише за умови застосування мотиваційних методів: кар'єрний ріст, підвищена заробітна плата, наявність соціальних послуг. Все це свідчить про необхідність розроблення соціального пакета, який би включав як базові соціальні гарантії, передбачені законодавством про працю та соціальне забезпечення (базовий соціальний пакет), так і додаткові матеріальні блага, надання яких здійснюється роботодавцем з власної ініціативи (мотиваційний соціальний пакет).

При цьому базовий соціальний пакет має охоплювати: забезпечення необхідних для виконання роботи умов праці, передбачених законодавством, колективним договором і угодою сторін; загальнообов'язкове державне соціальне страхування; виплату в повному розмірі належної працівнику заробітної плати; надання соціальних пільг і гарантій, передбачених колективним договором, угодою.

Мотиваційний пакет має включати блага передбачені законодавством, що в свою чергу надаються роботодавцем працівнику понад гарантії, та поєднують в собі конкурентний і компенсаційний пакети.

В узагальненому вигляді зміст конкурентного соціального пакета можна представити як сукупність чотирьох блоків: забезпечення здоров'я; розвиток корпоративної культури, навчання, підвищення кваліфікації; відпочинок та розваги; мотивація праці.

Компенсаційний соціальний пакет охоплює відшкодування особистих витрат, пов'язаних із роботою (на мобільний зв'язок, транспорт, оренду або придбання житла в іншому місті та ін.). Стабільні та сильні компанії працюють на перспективу. У більшості з них основна частина компенсаційного соцпакету - це інвестиції у свій персонал, іншими словами, у власне майбутнє. Тобто якщо підприємство пропонує достатньо широкий соціальний пакет, то зразу стає зрозуміло що роботодавець на гідному рівні відноситься до персоналу і співробітники можуть розвиватися та само реалізуватися.

Надання соціального пакету працівникам регулюється не так жорстко, як питання оплати праці. Це пов'язано з варіативністю складу соціального пакету та добровільним характером його запровадження на підприємствах. Запровадження соціального пакету може бути ініційовано трудовим колективом підприємства, в тому числі в межах колективного договору – відповідно до ст.245 Кодексу законів про працю України працівникам дозволено вносити пропозиції щодо «поліпшення роботи підприємства, а також з питань соціально-культурного і побутового обслуговування», а право встановлювати додаткові порівняно із законодавством трудові та соціально-побутові пільги для співробітників підприємства передбачено у ст. 9 Кодексу законів про працю України [4] Крім того, нормативне регулювання функціонування соціального пакету на підприємстві регулюється і Господарським кодексом України, відповідно ст. 69 якого, «підприємство вільне самостійно встановлювати для своїх працівників додаткові пільги» [3].

Підприємства можуть обрати будь-який порядок закріплення соціального пакету на підприємстві: або розробка та затвердження Положення про соціальний пакет підприємства, або передбачення відповідних додаткових пільг, благ та гарантій у колективному договорі. Оскільки в другому випадку Положення про соціальний пакет може бути додатком до колективного договору підприємства, то порядок його прийняття та закріплення регулюється чинним законодавством про колективні договори.

Соціальні пільги та гарантії за соціальним пакетом повинні обліковуватися в розрізі кожного окремого працівника та зберігатися протягом тривалого часу з метою запобігання зловживанням одних працівників та невдоволеності інших. Оскільки закріплені у додатку до колективного договору соціальні пільги та гарантії можуть мати різний характер за частотою надання (разовий, періодичний, постійний) та за охопленням працівників підприємства (індивідуальний, колективний, груповий), для цілей повного та достовірного відображення на підприємстві повинна бути створена відповідна система синтетичного та аналітичного обліку, яка б враховувала характер здійснення таких операцій.

Для обліку соціальних пільг та гарантій, що носять разовий або індивідуальний характер доцільно здійснювати їх нарахування одночасно з нарахуванням заробітної плати в розрізі кожного окремого працівника (як нормативний показник) з віднесенням на відповідну статтю витрат, а при безпосередньому перерахуванні коштів за призначенням – списувати з цього рахунку з одночасним виявленням відхилень.

Оскільки витрати на надання соціального пакету працівникам підприємства, а також утримання об'єктів соціальної інфраструктури мають непродуктивний характер, є заохочувальними або компенсаційними, то для їх облікового відображення пропонуємо використовувати наступні рахунки:

- рахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» з виокремленням спеціального рахунку аналітичного обліку 949.1 «Витрати за соціальними пакетом підприємства»;

- рахунок 663 «Розрахунки за іншими виплатами» оскільки такі доходи працівника пов'язані із його трудовою діяльністю.

Запропонований підхід до документування та облікового відображення операцій підприємства з надання соціального пакета працівникам дозволить систематизувати інформацію для визначення розмірів винагороди за працю, стимулюючих та компенсаційних виплат за кожним працівником підприємства, а також достовірно оцінити витрати підприємства на забезпечення працівників додатковими благами. Крім того, це дозволить підвищити аналітичність інформації для здійснення розрахунків за податками і платежами, а також сприятиме формуванню сучасного, конкурентного ринку праці, створенню та розвитку засад корпоративної культури в суспільстві, підвищенню конкурентоспроможності національної робочої сили.

Література

1. Білявський В. Соціальний пакет як інструмент мотивування персоналу торговельного підприємства / В. Білявський // Вісник. - 2007. - № 6. - С. 62-68.5. Юрков М. Соціальний пакет як різновид соціальної діяльності підприємства: правові аспекти / VI. Юрков // Право України. - 2007. - № 7. - С. 38-41.
2. Власова А. Управление компенсационным пакетом / А. Власова// Отдел кадров. - 2004. - № 20. - С. 8.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
4. Кодекс законів про працю України від 10.12.71 № 322-VIII, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
5. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак 11 Україна: аспекти праці. - 2008. - № 2. - С. 6-10.
6. Тяжельникова Е. Соціальний пакет / Е. Тяжельникова // Секретарь-референт. - 2005. - № 3. - С. 60-63.

Стеців І. І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Львівський державний університет внутрішніх справ

КЛАСИФІКАЦІЯ КОНТРОЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЇ, ЯК ЗАСІБ ЇЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ХАРАКТЕРИСТИКИ

Контрольна інформація створюється у процесі контролю. Дослідження показують, що на сьогодні у літературних джерелах та нормативних документах, стосовно різних видів контролю використовується неоднозначна термінологія, що ускладнює розуміння суті та змісту контрольної інформації, як готового продукту і мети функціонування системи контролю та контрольного процесу зокрема [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]. Це негативно впливає на її якість і ефективність використання адже загальновідомо, що контрольна інформація служить основою для прийняття коригуючих і попереджувальних управлінських рішень. Тому вкрай важливим, на наш погляд, є визначення її суті та змісту.

Даній проблематиці надавалась увага вченими різних галузей наук. Щодо суті контрольної інформації то цей термін не живається або використовується без пояснення суті [6; 2, с.269; 4, с.115, 473; 8, с.131-137; 9, с.18]. Щодо характеристики контрольної інформації, то більшість авторів зупиняються на класифікації «інформаційного забезпечення контролю» [2, с.272-275, 337]. «інформації фінансового контролю», «інформаційної бази контролю» [3, с.139-141].

Огляд доступних нам джерел дає підстави констатувати наступне: визначення контрольної інформації, її характеристика системно не сформовані, що заважає належному розумінню цього явища загалом.

На наш погляд, суть контрольної інформації виражає її визначення яке може бути наступним. Контрольна інформація - це дані отримані контролером у процесі контролю, що містять результат порівняння фактичних операцій із

правилами їх здійснення, обліку, оподаткування, нормування під час проведення контролю діяльності суб'єкта економіки.

Характеристику контрольної інформації доцільно подати через її класифікацію, як одного із методів пізнання та дослідження явищ. Опіраючись на положення класифікації економічної інформації [10] та класифікації економічного контролю [11, с.12-13] сформуємо систему класифікації контрольної інформації (табл. 1).

Таблиця 1

Ознака	Вид інформації
1. Обсяг змісту та економічні показники:	- інформація загальноекономічного контролю; - інформація фінансово-господарського (господарського) контролю.
2. Види (ланки) контролю:	- інформація незалежного (аудиторського) контролю; - інформація державного контролю (податкового, фінансового і ін.); - інформація корпоративного контролю (внутрішньовідомчого, внутрішньогосподарського).
3. Форми контролю:	- інформація: аудиту; ревізії; документальної перевірки; інвентаризації; банківського нагляду; експертизи; слідства; бухгалтерського контролю; адміністративного (управлінського) контролю; моніторингу.
4. Етапи (стадії) формування (створення):	- первинна; - вторинна (проміжна і результатна).
5. Стабільність:	- змінна; - постійна (умовно постійна).
6. Місце формування (відношення до суб'єкта економіки):	- внутрішня; - зовнішня.
7. Напрямок руху по відношенню щодо суб'єкта економіки, що здійснює перевірку:	- вхідна; - вихідна.
8. Спосіб вираження:	цифрова; алфавітна; графічна; символна.
9. Доцільність перетворення – така, що:	- обробляється; - не обробляється.
10. Економічний зміст:	- <u>щодо суспільного відтворення</u> – інформація про виробництво, розподіл, споживання; - <u>щодо об'єктів відображення</u> – про населення, трудові, економічні, природні, соціальні ресурси, грошові засоби, матеріальні ресурси тощо; - <u>щодо видів діяльності</u> – про виробничу, торговельну діяльність, послуги.
11. Рівень управління:	підприємства; галузі (відомства), регіону; держави.
12. Методика формування:	систематизована, несистематизована; разова, узагальнена; окрема, наростаючим підсумком за період.
13. Субординація та функції:	розпорядча; звітна; нейтральна; виконавча.
14. Спосіб створення така – що формується:	- ручним способом; - автоматизовано.
15. Можливість користування:	- загальнодоступна (публічна); - конфіденційна, що має характер комерційної таємниці.

Визначення та класифікація контрольної інформації сприятимуть розумінню цього явища, забезпечать однозначне використання його у літературних джерелах та нормативних документах. Це дозволить підвищити якість оформлення результатів, покращити ефективність економічного контролю та прийняття рішень за його наслідками.

Література

1. Аудит: Учебник для вузов/ В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин, Л.В. Сотникова [под ред. проф. В.И. Подольского]. -.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.- 432 с.
2. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит / М.Т.Білуха, Т.В. Микитенко: підручник - К.: Українська академія оригінальних ідей., 2005.- 888 с.
3. Базась М.Ф. Методика та організація фінансового контролю / М.Ф. Базась : підруч. для студ. вищ. навч. закл. - К.: МАУП, 2004. - 440 с.
4. Робертсон Дж. К. Аудит/ Дж. К Робертсон.-М.: KPMG и Контакт, 1993.-495 с.
5. Стандарт державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна - 4 «Документування результатів та формування матеріалів контрольних заходів, порядок їх опрацювання та використання». Затверджено наказом Головного контрольно-ревізійного управління України № 168 від 09.08.2002 р.// [Електронний ресурс].- Режим доступу:[http : // www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua)
6. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія / Б.Ф. Усач: підручник (сьоме вид.).- К.: Знання, 2008. -263 с.
7. Чернелевський Л.М. Податковий облік і контроль / Л.М. Чернелевський, Т.Ю. Радзюк: навч. посіб.-[2-ге вид., перероб. і доп.]-К.:Пектораль, 2006-316 с.
8. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу / В.В. Сопко, В.П. Завгородній: підручник. - К.: КНЕУ, 2004. – 426с.; іл.
9. Страхарчук А.Я. Інформаційні технології в економіці / А.Я. Страхарчук, В.П. Страхарчук: навч. посіб. для студ. ВНЗ - К.: НМЦ «Укоопосвіта», 1999.-357с.
10. Стеців І.І. Інформаційна система менеджменту в сучасних умовах економічної діяльності: проблеми і рішення / І.І. Стеців. Формування нової парадигми економічної теорії в Україні. Науковий збірник. Спецвипуск 8 Фінансові аналітичні інструменти реформування економічної системи України/ За ред. проф. З.Г. Ватаманюка. - Львів: Інтереко, 2001.-С.486-344.
11. Стеців І.І. Характеристика економічного контролю на сучасному етапі його розвитку/ І.І. Стеців. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 26. – Ужгород, 2009. – С.10-14.

Височан О.С., к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу,
Скорик Л.Б., студентка кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЯ КАСОВОЇ РОБОТИ ВІДДІЛЕНЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Розрахунково-касова робота є однією з традиційних видів діяльності, якими займаються комерційні банки. Її сутність полягає в тому, що клієнти надають свої грошові кошти фінансовим установам для збереження, накопичення, перерахування контрагентам та здійснення інших операцій, пов'язаних із рухом готівки. Класичний набір операцій банку, що включаються

до розрахунково-касового обслуговування, є: купівля/продаж іноземної валюти; внесення виручки на рахунок клієнта та зняття коштів за рахунок; оформлення чекової книжки та операції з грошовими чеками; інкасація готівки; обмін коштів на купюри іншого номіналу та вилучення з обігу непридатних і сумнівних банкнот (монет) тощо.

Актуальність порушеної теми визначається не лише тим, що розрахунково-касове обслуговування – це один із найважливіших аспектів банківської діяльності, але й прийняттям у 2011 році нової Інструкції про ведення касових операцій банками в Україні (з подальшими змінами) [1], яка дещо модифікувала порядок організації роботи банків з готівкою.

Згідно Інструкції [1], приймання готівки від юридичних осіб для зарахування на власні поточні рахунки здійснюється на основі заяви на переказ готівки, за рахунками на сплату платежів – від фізичних осіб на користь юридичних осіб, за прибутковим касовим ордером – від працівників та клієнтів банку за внутрішньобанківськими операціями. Для уможливлення здійснення касових операцій, всі реквізити в прибуткових касових документах повинні бути заповнені, а підписи відповідальних працівників банку тотожними із зразками підписів. При прийманні готівки касир звіряє суму в документі із фактично виявленою при перерахуванні. При відсутності розбіжностей каси підписує прибутковий касовий документ, ставить на квитанції печатку і видає її клієнту.

Видача готівки здійснюється на основі заяви на видачу готівки (фізичним особам з поточних та депозитних рахунків, видача кредиту та ін.), грошового чеку (юридичним особам та фізичним особам – підприємцям), видаткового касового ордеру (працівникам банку за внутрішньобанківськими операціями). При проведенні видаткових касових операцій завідувач каси видає в підзвіт касирам необхідну суму розмінних монет і банкнот під розписку в спеціальній книзі прийнятих і виданих грошей. В кінці операційного дня касир підраховує підсумок і звіряє суму прийнятих під звіт коштів і суми по видаткових документах із залишком готівки. Далі складається звітна довідка і звіряються касові обороти в довідці з записами в касових журналах операційних працівників, після чого касир підписується у касовому журналі, а операційний працівник – у довідці. Залишок грошей і видаткові касові документи разом із звітною довідкою кожен касир здає під розписку завідувачеві каси.

Облік прибуткових операцій здійснюється за Дт 1002 і Кт 2600 (2620) – при перерахуванні коштів юридичною (фізичною особою) на власний поточний рахунок. Інші скерування грошових коштів: Кт 2630 – перерахування на депозит; Кт 5001 – придбання фіз. особою акцій банку; Кт 6110 – оплата фіз. особою комісії банку; Кт 3500 – здавання авансу на відрядження; Кт 6800 – поступлення коштів від касира при виявленні надлишків в результаті ревізії. Облік видаткових операцій здійснюється за Кт рахунку 1002 і Дт ін. рахунків.

Керівник, головний бухгалтер і завідуючий касою зобов'язані забезпечити суворе дотримання правил здійснення емісійно-касових операцій, здійснення контролю за своєчасним оприбуткуванням грошей, які надійшли до кас відділень банку.

Банк веде щоденний облік касових оборотів на підставі первинних касових документів (заяв на внесення готівки, грошових чеків, прибуткових і видаткових касових ордерів).

В касових журналах щоденно підбиваються підсумки за окремими статтями і в цілому з приходу і видатку. Потім ці дані переносяться у відомість обліку касових оборотів.

Прийнявши від усіх касирів гроші, керівник каси перевіряє зведені довідки і документи на предмет правильності підрахунку залишків з урахуванням своїх запасів у книзі обліку прийнятих і виданих грошей (цінностей). Обов'язково контролюється, чи завірено суми касових оборотів, зазначених у довідках касирів, операційними працівниками.

Закінчивши перевірку, завідувач каси складає зведену довідку про касові обороти, до якої включає дані звітних довідок і записів у журнали про суми грошей, прийняті касою перерахунку та вечірньою касою, а також дані з документів, гроші за якими видано або прийнято ним особисто. Зіставивши відповідність підсумків зведеної довідки з даними бухгалтерського обліку, що підтверджується підписом працівника бухгалтерії, він додає цю довідку разом із довідками касирів прибуткової та видаткової кас до касових документів дня.

Записавши в книгу обліку готівки операційної каси і інших цінностей загальну суму приходу й витрат готівки, виводить за книгою залишок каси на наступний день.

Касові документи разом із додатками брошуруються одним із касових працівників. Для формування папки касові документи добираються за балансовими рахунками (в порядку зростання нумерації) окремо за прибутком і видатком каси.

Стрічка підрахунку (окремо щодо прибутків і видатків касових та позабалансових ордерів), підписана працівником, який проводить підрахунок, уміщується в папці перед документами. На лицьовому боці папки з документами проставляється штамп або наклеюється ярлик „Касові документи”. За збереження касових документів за останні 12 місяців відповідає завідувач каси.

Усі банки, що проводять операції з готівкою зобов'язані періодично проводити ревізію каси. Ревізії з метою перевірки наявності та умов зберігання цінностей, що знаходяться у сховищі проводяться: за розпорядженням керуючого не рідше одного разу на півріччя, а також щорічно за станом на 1 січня нового року; при зміні керуючого, головного бухгалтера або завідуючого касою; при тимчасовій зміні службових осіб відповідальних за зберігання цінностей.

Ревізія проводиться складом осіб, що призначається письмовим наказом керуючого банку, за вказівкою якого призначається ревізія.

Як найважливіший елемент відтворювальної структури економіки банківські установи організують рух і перерозподіл ресурсів суспільства в їх грошовому виразі. Через банківську систему проходять грошові розрахунки і платежі господарюючих суб'єктів та населення в цілому. Саме банки

виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх у реальний капітал [2, с.17].

Касові операції банківських структур характеризуються складністю організації, багатоаспектністю документального оформлення та необхідністю перманентного контролю за їх здійсненням. Поряд з поступовою лібералізацією відносин в системі «банк – клієнт» відчувається перехід всіх структур фінансової системи на максимальну автоматизацію розрахунково-касових операцій із зменшенням кількості документів, заповнюваних в ручному режимі.

Література

1. Про затвердження Інструкції про ведення касових операцій банками в Україні: Постанова Правління Національного банку України від 01.06.2011 № 174.
2. Косач І.А. Розвиток банківського сектору економіки на сучасному етапі/ І.А. Косач, Н.В. Філіпова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №2. Т.1 – С.17-19.

Яцишин С.Р.

кандидат економічних наук, доцент

Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ПРИЙОМИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] визначає облікову політику як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Таким чином, зміст облікової політики становлять три складові, які по-різному реалізуються на різних рівнях регулювання облікової політики. А саме: а) принципи побудови облікової політики підприємств, установ та організацій; б) методи в обліковій політиці; в) процедури облікової політики.

Розглянемо другу складову облікової політики. Отже, відповідно до визначення поданого в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] це методи обліку.

Бухгалтерський облік, як і кожна наука, має свій метод. Слово метод (від гр. *methodos* – дослідження) означає спосіб дослідження явищ, підхід до вивчення явищ, планомірний шлях встановлення істини, а взагалі – прийом, спосіб дії. У своїй основі метод є інструментом вирішення головного завдання науки – пізнання об'єктивних законів дійсності з метою використання їх у практичній діяльності людей [2].

Метод бухгалтерського обліку – це сукупність способів і прийомів, за допомогою яких господарська діяльність підприємства відображається в обліку.

Усі методи, що сформувались у бухгалтерському обліку, згрупуємо як загальнонаукові та конкретно-емпіричні методичні прийоми.

До загальнонаукових методичних прийомів належать аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія і моделювання, абстрагування і конкретизація [3].

На основі загальнонаукових методів дослідження явищ, які відбуваються в господарській діяльності й відбиваються в бухгалтерському обліку, сформувались емпіричні методичні прийоми, що ґрунтуються на досвіді розвитку обліку та його застосування у практичній діяльності людей. Це забезпечує поєднання теорії бухгалтерського обліку як науки та його прикладної частини – обліку капіталу та його використання суб'єктами підприємницької діяльності.

Отже, конкретно-емпіричні методичні прийоми бухгалтерського обліку сформувалися на основі загальнонаукових у результаті багатовікового розвитку. Їх застосовують не як констатацію результатів спостереження (наприклад, про перевищення витрат виробництва порівняно з передбаченими нормами); вони не є пізнанням економічних процесів. Бухгалтерський облік лише тоді виконуватиме покладені на нього функції, коли групуватиме інформацію про господарські процеси за ознаками, необхідними для управління виробництвом і маркетингом, сприятиме збільшенню капіталу суб'єктів підприємництва [4].

Конкретно-емпіричні методичні прийоми бухгалтерського обліку є специфічними для економічної науки. Розрізняють прийоми документалістики, двоїсті, органолептичні та балансово-звітні.

Бухгалтерський облік передбачає використання таких методів [5]:

- хронологічного і систематичного спостереження;
- вимірювання господарських засобів і процесів;
- реєстрації та класифікації даних з метою їх систематизації;
- узагальнення інформації з метою звітності.

Перелічені методи дають змогу формувати бухгалтерську інформацію для зовнішніх і внутрішніх користувачів. Облікові дані формуються за допомогою таких інструментів – елементів методу: документування; інвентаризація; оцінка; калькулювання; рахунки; подвійний запис; бухгалтерський баланс; бухгалтерська звітність.

Методу спостереження відповідають прийоми документування та інвентаризації; вимірювання здійснюють шляхом оцінки і калькулювання; реєстрація та класифікація (поточне групування) проводяться на рахунках за допомогою подвійного запису; узагальнення інформації з метою звітності відбувається у бухгалтерському балансі та фінансовій звітності. Дані інструменти забезпечують технологію облікового процесу – трансформацію даних про окремі господарські операції в різноманітну інформацію для управління. Практичне використання кожного з них зумовлюється відповідними положеннями, інструкціями, вказівками, розробленими та затвердженими державними органами.

Методи ведення обліку регламентуються на рівні держави двома підходами [6]. Перший допускає лише єдино можливий варіант, другий – передбачає альтернативи. В цьому випадку облікова політика на рівні підприємства повинна включати обґрунтування та вибір альтернативних варіантів, оптимальних для цього підприємства.

На практиці перераховані прийоми можуть бути реалізовані по-різному –

залежно від реальної економічної ситуації, умов діяльності конкретної господарської організації, ступеню усвідомлення своїх особливостей (в порівнянні із загальною моделлю), цілей і завдань управління, рівня розуміння персоналом підприємства процесу управління тощо.

Формування облікової політики полягає в тому, що з усієї сукупності способів реалізації названих прийомів обираються придатні на даний момент за конкретних умов. Обрані способи ведення бухгалтерського обліку повинні забезпечувати обліковий процес, в результаті якого формується повна і достовірна картина майнового і фінансового стану підприємства [7].

До способів ведення бухгалтерського обліку належать способи групування та оцінки фактів господарської діяльності, відшкодування вартості майна, що амортизується, організація документообігу, інвентаризації, способи застосування рахунків бухгалтерського обліку, системи реєстрів бухгалтерською обліку, обробки інформації та інші відповідні способи та прийоми.

Таким чином, методична складова облікової політики включає в себе методи та процедури організації та ведення бухгалтерського обліку на окремих його ділянках:

- методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів,
- методи оцінки вибуття запасів,
- методи визначення величини резерву сумнівних боргів,
- методи оцінки фінансових інвестицій в залежності від їх виду,
- методи визначення фінансових інструментів,
- методи оцінки фінансових активів, фінансових зобов'язань, інструментів власного капіталу та похідних,
- методи оцінки ступеня завершеності операції по наданню послуг,
- методи калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг),
- методи визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом,
- методи оцінки активів та зобов'язань в операціях, пов'язаних сторін, тощо [8].

Отже, методи обліку – це способи та прийоми, що дають змогу здійснювати оцінку ресурсів, ведення рахунків синтетичного та аналітичного обліку, порядок нарахування амортизації, визначення обсягу реалізації, доходів, витрат, фінансових результатів тощо. Тобто це методи облікової політики як способи вирішення конкретних завдань, які постають перед підприємством при веденні бухгалтерського обліку.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., № 996-XIV.
2. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 447 с. Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/bug/1>
3. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів спеціальності

- «Облік і аудит»». – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
4. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. [Текст] / М. Т. Білуха. – К.: Цент навчальної літератури, 2007. – 690 с.
 5. Жуфель М. В., Ліннін В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
 6. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
 7. Журавель Г. П., Хомин П. Я. Облікова політика підприємства в ринкових умовах : навч. посіб. / за ред. П.Я. Хомина. – К. : Професіонал, 2009. – 320 с.
 8. Облікова політика підприємства //Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31– 3400 – 10 – 5/27793.
 9. Облікова політика підприємства: Навч.посіб. / За ред. Лузана Ю.Я. – 2-е вид., доп. і перероб. – К.: «Юр-Агро-Веста», 2009. – 328с.

Дмитренко Л.А.

магістрант спеціальності облік і аудит

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗВІТУ - СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Норми Положення (стандарту) 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» застосовуються суб'єктами малого підприємництва, які визнані такими відповідно до чинного законодавства, і представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності [3]:

1) для складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми №№ 1-м та 2-м) [1]:

- суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, які визнані такими відповідно до законодавства, крім довірчих товариств, страхових компаній, банків, ломбардів, інших фінансово-кредитних та небанківських фінансових установ, суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками та імпортерами підакцизних товарів, а також суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частка вкладів, що належить юридичним особам – засновникам та учасникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25 відсотків;

- представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності;

2) для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми №№ 1-мс та 2-мс): суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, що відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 розділу III Податкового кодексу України, та мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат [2].

Таким чином, суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи, які відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 Податкового кодексу України, зобов'язані складати та подавати до відповідних органів фінансову звітність, передбачену для суб'єктів малого підприємництва (форми №№ 1-мс та 2-мс), один раз на рік.

Суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи, які не відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 Податкового кодексу України, зобов'язані складати та подавати до відповідних органів фінансову звітність, передбачену для суб'єктів малого підприємництва (форми №№ 1-м та 2-м), шокварталу [2].

Баланс суб'єкта малого підприємництва складається на підставі залишків на рахунках класів 1 - 6. Залишки на рахунках перед складанням річного звіту уточнюються за наслідками проведеної інвентаризації та переоцінюються відповідно до вимог П(С)БО й облікової політики даного підприємства [3].

Звіт про фінансові результати заповнюється за даними обліку доходів і витрат звітного періоду. Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено, що малі підприємства здійснюють облік доходів на рахунках класу 7 "Доходи", а облік витрат — на рахунках класу 9.

Основні вимоги до визнання, складу і оцінки доходів визначені П(С)БО 15 "Дохід", а витрат - П(С)БО 16 "Витрати". Проте СМП мають право використовувати спрощений підхід до відображення витрат на виробництво в обліку [4].

Література

1. Про внесення змін і доповнень до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" Наказ МФУ від 22.03.2012 р. № 4618-VI.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" затверджено Наказом МФУ від 25.02.2000 № 39.
4. Чебанова Н.В. Звітність підприємств. – К., Алерта, 2003.- 432 с.

СЕКЦІЯ 6. Оподаткування та бюджетна система

Данилюк Д.Є., магістр зі спеціальності «Фінанси та кредит»;
Антоненко В.М., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецький національний технічний університет, м. Донецьк

ПОДАТОК НА НЕРУХОМІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Введення податку на нерухоме майно (за виключенням землі) в Україні має давню та поки безславну історію. Якщо у Європі він існує більше п'яти століть, то на території колишнього Радянського Союзу його, окрім України, немає лише в Таджикистані. Проте переваги цього податку очевидні: він простий в адмініструванні та не потребує складної системи звітності[3].

Податки на нерухомість, що стягуються нині у близько 130 країнах світу, відіграють надзвичайно важливу роль не лише у фінансовій системі (як джерело податкових надходжень), а й у процесах користування різними видами нерухомості – землею, природними ресурсами та будівлями. Податки на нерухомість виконують низку функцій: формування дохідної частини місцевих бюджетів; перерозподілу багатства; оподаткування частини доходів, що не є базою податків на доходи; стимулювання найефективнішого розпорядження нерухомістю, інвестицій у неї.

Роль податку на нерухомість в Україні спочатку полягалав «реалізації конституційних гарантій незалежності місцевого самоврядування шляхом створення механізму його забезпечення стабільним джерелом фінансування», необхідним для розвитку територіальних одиниць, в яких до 90% місцевих ресурсів витрачається на виплату зарплат працівникам бюджетних установ та організацій. Проте, як відзначають фахівці, положення Податкового кодексу щодо податку на нерухоме майно викликають більше запитань, аніж відповідей [1,с.328].

Проаналізуємо загальні положення ст. 265 «Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки» розділу XII «Місцеві податки і збори» ПКУ.

У статті чітко визначено об'єкт оподаткування, регламентовано механізм справляння податку на нерухомість, яка віднесена, відповідно з нормативно-правовим полем, до житлового фонду. Суперечливе враження викликає назва статті, адже чи передбачає «податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки», надалі оподаткування інших об'єктів нерухомості? Якщо так, то ці положення мають бути прописані із самого початку, якщо ні, то доцільною була б інша назва статті, а саме «Податок на житлове нерухомість». При такому оподаткуванні промислового, комерційного й іншого нерухомості, яка є власністю юридичних та фізичних осіб, не являтиме собою об'єкт оподаткування [2,с.153,154]. Згідно з ст. 265 ПКУ не є об'єктом оподаткування садові й дачні будинки. Водночас, останніми роками на територіях садових товариств дедалі частіше будуються будинки з великою площею для постійного проживання, які

не відповідають визначенням садових і дачних і часто залишаються зареєстрованими як садові.

Виникає ще одна проблема – процедура перевірки законності будівництва житла, прибудов до житла на приватних земельних ділянках та розрахунку житлової площі нерухомості. Саме складна і тривала процедура офіційного оформлення дозволів на будівництво й перепланування житлових приміщень породила велику кількість нелегалізованого житла, багато житлових будинків вважаються не зданими в експлуатацію.

Україна – держава з трансформаційною економікою, яка функціонує в специфічному інституційному середовищі (нерозвинені ринки, висока інфляція, корупція тощо). У розвинених країнах із ринковою економікою оподаткування майна має давню історію, тривалий час існують оцінки та ринки нерухомості, а сплата податку є звичайним явищем. У нашій країні наразі ще не існує сформованого ринку нерухомості, і визначення реальної ринкової вартості являє собою доволі складний процес.

Крім того, існує проблема визначення оціночної вартості нерухомості. Створення інституту оцінки для цілей оподаткування – трудомісткий і дорогий процес, оскільки потребує спеціальної підготовки експертів, кропіткої роботи з визначення оціночної вартості кожного об'єкта оподаткування. На теперішній час визначення ринкової або оціночної вартості, як бази оподаткування – передчасно, але необхідно продумати механізм визначення реальної на момент сплати податку бази оподаткування.

Установлення неоподаткованого мінімуму відповідає принципам вертикальної рівності й вимогам соціальної справедливості. Водночас критерії, за якими було розраховано розміри неоподаткованої житлової площі, а саме 120м² (для квартири) і 250м² (для житлового будинку), – необгрунтовано. Адже в усіх населених пунктах України є така нерухомість, яка підлягає оподаткуванню, і тому виникає ризик відсутності податкових платежів. Тому, можливо, передчасним було скасування деяких місцевих податків і зборів, надходження від яких планувалося замінити податком на нерухоме майно, відмінне від землі.

Таким чином, доцільними є такі міни:

1. Оподаткування всіх об'єктів нерухомого майна незалежно від його призначення з метою реалізації принципів справедливості і рівності в оподаткуванні.

2. Установлення обгрунтованого розміру неоподаткованого мінімуму, що відповідає соціальними нормам площі житла, положенням Державних будівельних норм України або іншим законодавчим і підзаконним актам.

3. Використання диференційованого поправочного коефіцієнта, спрямованого на вирівнювання сум податкових надходжень з урахуванням особливостей ринків нерухомості різних населених пунктів України: близькості до історичних або адміністративних центрів, інших характеристик об'єктів, які впливають на реальну вартість нерухомого майна, – для наближення системи оподаткування нерухомого майна у країні до таких систем у зарубіжних країнах, де вже давно сформовано інститути оцінки та ринки нерухомості.

4. Застосування податкових пільг у вигляді заліків податку на нерухоме майно в рахунок зобов'язань з податку на доходи (при оподаткуванні фізичних осіб) і на прибуток (при оподаткуванні юридичних осіб) із метою запобігання подвійногооподаткування (як доходів, так і об'єктів нерухомого майна, що були придбані за доходи, які вже підлягали оподаткуванню), збільшення податкового тиску на платників унаслідок введення нового податку, а також скорочення обсягів виробництва й інвестування, ухилення від сплати податків.

Реалізація наведених пропозицій сприятиме виконанню податком на нерухоме майно не лише фіскальної, а й регулюючої функції: стане можливою реалізація основних положень Концепції реформування системи місцевого самоврядування щодо перерозподілу податкових надходжень – частина податку на прибуток підприємств при використанні податкового заліку залишиться на рахунках місцевих бюджетів; збільшаться доходи місцевих бюджетів і зміниться структура їхньої дохідної частини. Отже, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, може стати основним джерелом податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Література

1. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: В 3 т. Т. 3. / Кол. Авторів (заг. ред. М.Я. Азарова). – К.: Мін-во фінансів України, Нац. ун-т ДПС України, 2010. – 328 с.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI// Аргументи неділи. Спецвипуск. – Донецьк: ООО «Издательский дом «Зенит», 2010. – С. 153-154.
3. Про доцільність введення податку на нерухомість. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=121385>.

Хребор О.О.

студентка

*Полтавський юридичний інститут Національного університету
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», м. Полтава*

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Бюджетний дефіцит — перевищення видатків бюджету над його доходами. Це показник негативних явищ в економіці, причинами виникнення якого, як правило, є: спад виробництва, зниження ефективності функціонування окремих галузей, несвочасне проведення структурних змін в економіці або її технічного переоснащення, великі військові витрати, інші об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на економічну і соціальну політику держави [1, с.161].

В кожній державі може виникати дефіцит державного бюджету, що характеризується неспроможністю наповнення бюджету в тій мірі, щоб покрити статті його видатків. Як правило, в результаті виникає заборгованість держави перед кредитором (як внутрішніми, так і зовнішніми), нестача

ресурсів бюджету. Бюджетний дефіцит означає перевищення видаткової частини бюджету над дохідною. Майже всі роки існування незалежної України проблема дефіциту державного бюджету є однією з найболючіших, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Причинами виникнення дефіциту, як правило, є: кризові явища в економіці, неефективність фінансово-кредитних зв'язків; надзвичайні події, що потребують використання великих коштів, а звичайних ресурсів для цього не вистачає; нездатність влади тримати під контролем фінансові ситуації; нецільове та неефективне використання бюджетних коштів; політичний популізм, що призводить до необґрунтованого створення соціальних програм, не забезпечених реальними ресурсами; застосування тіньових схем в економіці; структурна розбалансованість економіки та несвоєчасне й неефективне проведення структурних перетворень; збереження значної кількості нерентабельних державних підприємств, що одержують дотації; неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання; невідповідна наявним фінансовим можливостям держави структура бюджетних витрат; втрати, розбазарювання виробленої продукції, крадіжки тощо, що не стало об'єктом ефективного державного фінансового контролю.

Саме боротьба з причинами виникнення дефіциту державного бюджету повинна бути пріоритетним напрямком функціонування бюджетної системи.

Фінансування бюджетного дефіциту можливе з використанням різних способів. До найважливіших з них можна віднести такі: залучення позик; проведення державою активних операцій. Залучення позик з метою фінансування дефіциту бюджету здійснюється у різних видах і формах, до яких належать, зокрема, внутрішні та зовнішні запозичення, що проводяться у формі кредитних угод, облігацій, казначейських зобов'язань та ін. [2, с. 159].

Як ключовий спосіб, на наше переконання, слід визнати зменшення видаткової частини бюджету. Зменшення видаткової частини бюджету може відбуватися за рахунок: зменшення витратків на вищі та центральні органи влади (президента, Кабінет Міністрів, Верховну Раду, міністерства тощо), а також шляхом зменшення державних закупівель. Крім того зменшення видаткової частини державного бюджету можливе за рахунок зменшення витратків на інвестиційні програми, зменшення витрат на збройні сили, заборони або обмеження прийняття нових соціальних програм, що потребують фінансування з бюджету, обмеження імпорту (проте, щодо імпорту можуть бути ускладнення в рамках СОТ або існуючих міжнародних договорів). Як крайні заходи в цьому контексті видаються звуження переліку пільг для окремих категорій населення та закриття нерентабельних державних підприємств через можливі ускладнення в соціальній сфері (підвищення рівня безробіття, суспільного осуду, невдоволення тощо).

Крім того, альтернативним варіантом є збільшення дохідної частини бюджету, що може відбуватися за рахунок наступних способів. По-перше, в якості психологічного підходу можна зазначити зменшення кількості загальнообов'язкових платежів поряд із спрощенням процедури їх справляння поряд зі збільшенням їх (можливим і є і просто збільшити розмір платежів,

проте, цей спосіб слід застосовувати обачно, задля того, щоб уникнути надмірного тиску на населення, що призведе до зворотнього ефекту). По-друге, поряд із податковими надходженнями не можна забувати про надходження з ввізного мита, підвищення якого в розумних межах може також слугувати засобом наповнення бюджету. По-третє, приватизація окремих державних підприємств (особливо нерентабельних) може бути прикладом «вбивства двох зайців одним пострілом» - виведення із об'єктів фінансування збиткового підприємства разом із збереженням робочих місць. По-четверте, збільшення експорту ресурсів і товарів (олії, зернових, заліза, марганцю тощо) поряд із укладенням довгострокових зовнішньоекономічних контрактів на їх експорт.

Не можна забувати і про запозичення як можливий варіант вирішення проблеми дефіциту державного бюджету. До таких запозичень слід віднести внутрішні (облігації, інші державні цінні папери) та зовнішні (кредити держав та міжнародних організацій, МВФ тощо). Проте, слід розуміти, що запозичення лише на початковому етапі наповнюють державний бюджет, проте створюють додаткові зобов'язання на майбутнє, тобто носять тимчасовий характер і в перспективі не допомагають вирішити проблему дефіциту.

Як варіант подолання дефіциту бюджету може виступати й емісія грошей, проте, слід розуміти, що випуск в оборот грошової маси, не підкріпленої реальним товаром призведе до девальвації валюти, інфляції і ще більшого дефіциту.

Найбільш перспективними напрямками, на нашу думку, слід визнати залучення зовнішніх та внутрішніх інвесторів (проте, потрібен певний режим сприяння на початковому етапі для створення належного іміджу держави) та зменшення податкового тиску на малий та середній бізнес для активізації їх діяльності. Також, в цьому контексті не слід забувати, що саме створення ефективної конкурентоспроможної економічної бази в перспективі допоможе вирішити проблему дефіциту державного бюджету, тому в цьому контексті потенційно корисним є розвиток інфраструктури, збільшення кількості економічно вигідних підприємств (що також допоможе знизити витрати на імпорт), інвестиції в наукоємкісні галузі, розвиток туристичної сфери (особливо в Криму, Закарпатті, центральному регіоні).

Як підсумок слід зазначити, що проблема дефіциту державного бюджету є комплексною, тому недоцільним є виокремлення якогось одного варіанту її вирішення. На нашу думку, доцільним є застосування кожного з цих варіантів у розумних масштабах, з акцентуванням уваги на перспективу економічного розвитку України, тому інвестиції в створення потенційно прибуткових підприємств мають бути вихідним пунктом, який визначає застосування всіх інших.

Література

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник. — 5-е вид., перероб. і допов. — К.: Знання, 2008. — 582 с.
2. В. О. Степанова. Основні шляхи та методи покриття дефіциту державного бюджету України в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи. - Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу № 3 (15) 2011.

Василевська Г. В.

кандидат економічних наук

Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕФЕРЕНЦІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Одне з вагомих місць в економічній літературі сучасності належить питанням, пов'язаним із функціонуванням та розвитком вітчизняної податкової системи. Серед низки ключових проблем суттєву роль відіграє складність податкового законодавства та невизначеність окремих термінів, що значно обтяжує процес оподаткування. До таких дискусійних понять належить «преференційне оподаткування». Існують різноманітні пояснення цієї дефініції і дуже часто науковці, вивчаючи її соціально-економічний зміст послуговуються поняттями «податкова преференція» та «податкова пільга». Використання цих концептів у сфері функціонування преференційного оподаткування є цілком зрозумілим, натомість застосування їх як термінів-синонімів, на нашу думку, є абсолютно неприйнятним.

З урахуванням різноманітних наукових підходів до трактування податкових преференцій, поданих у фаховій літературі, характерних ознак та напряму дослідження, їх дефініцію у прикладному аспекті можна сформулювати так: податкові преференції – це переваги у сфері оподаткування, які надаються конкретним територіям, певним видам діяльності, юридичним або фізичним особам для стимулювання господарської активності, соціального захисту, а також з метою легалізації тіньових грошових потоків.

Умови, за яких виникає необхідність запровадження податкових преференцій, чітко визначають методика організації преференційного оподаткування загалом. Відтак, згідно з нашими міркуваннями, преференційне оподаткування – це система преференційних заходів, що надають переваги у сфері оподаткування на основі повного або часткового звільнення платника від сплати податкового зобов'язання, повного або часткового звільнення об'єкта від оподаткування, зниження податкових ставок, використання нульової ставки та податкового кредиту, спрямованих на розвиток господарської діяльності, соціальний захист і покращення фінансового стану платників податків.

У наукових колах конструктивній критиці піддається більшість функціонуючих преференцій, однак найсуперечливіші дискусії точаться щодо доцільності існування одного із засобів реалізації преференційного оподаткування – податкових пільг. На сьогодні немає оптимального твердження поняття «податкова пільга». Здебільшого податкові пільги розглядаються як засіб здійснення податкового стимулювання, а не як засіб реалізації преференційного оподаткування. Використання податкових пільг лише для спонукання платника до певних дій суттєво обмежує призначення пільг і дуже вузько характеризує цей елемент податку.

Зауважимо, що характерною ознакою податкових пільг є їх небов'язковість, тобто лише можливість присутності серед інших елементів

податку. Таку особливість податкового платежу вчені визначають як понаднормову, факультативну ознаку [1, с. 119-125]. Проте, на нашу думку, розглядати пільги у ракурсі пом'якшення податкового тягаря або ж його зменшення недоцільно, оскільки, крім пільг, існують інші методи зменшення податкового тиску на платника податків – такі, наприклад, як уникнення чи ухилення від оподаткування. Крім того, вважаємо беззмістовним трактування податкових пільг як переваг щодо інших платників податків стосовно сплати або часткової сплати податку чи збору [2, с. 43], оскільки так звані «переваги» передбачають й інші, непільгові способи зменшення податкового зобов'язання, які до того ж швидше підпадають під визначення податкових преференцій, а не податкових пільг.

Трактування поняття податкової пільги чинним Податковим кодексом України, не зовсім вдало визначає її сутність, оскільки надана можливість зменшити податкове зобов'язання звільняє платника податку від сплати певного податку чи збору, проте платник зобов'язаний зазначити суму несплаченого податку у відповідних звітних документах, а отже, нарахувати його у повному обсязі.

Ми пропонуємо розглядати податкові пільги у контексті реалізації преференційного оподаткування, тому вважаємо, що податкові пільги – це засоби реалізації податкових преференцій, які функціонують на підставі чинного законодавства за умов наявності податку (податкового платежу) у формі повного або часткового звільнення платника від сплати податкового зобов'язання для зменшення податкового навантаження.

Існують твердження науковців про те, що всі податкові пільги повинні бути безповоротно ліквідовані [3, с. 267], оскільки вони спонукають суб'єкта оподаткування до маніпулювання податками. Законодавчо забезпечені можливості щодо зменшення податкових зобов'язань у такій ситуації часто застосовуються недоречно, винятково за бажанням мінімізувати розмір податку. Проте, не можна вважати законодавчо-гарантовану мінімізацію податкового зобов'язання податковим злочином. Це свідчить про необхідність удосконалення механізму преференційного оподаткування у сфері реалізації пільгових преференцій. З іншого боку, для підвищення загального податкового навантаження недоцільно застосовувати тотальну ліквідацію податкових пільг. Цей процес повинен здійснюватися поступово з паралельним зниженням ставок податку. Лише тоді платники будуть не лише звільнені від дії зовнішніх факторів незлагодженої податкової системи, а й матимуть можливість використовувати нижчі податкові ставки.

Зауважимо, що в сучасних податкових системах європейських держав податковим пільгам надають важливої ролі, хоч у більшості економічно розвинутих країнах світу виробилася тенденція до зменшення кількості податкових пільг. До них належать пільги, які надаються державними органами влади щодо доходів платника податку (так звані родинні пільги; а також пільги, які в світовому науковому товаристві одержали назву «інвестиції в людину» [4, с. 119]. Отже, пільги є важливим засобом реалізації преференційного

оподаткування, яке, безперечно, вважається істотним елементом забезпечення економічного зростання.

Відтак, зауважимо, що застосування податкових пільг потребує детального вивчення та урахування їх позитивних і негативних сторін у межах функціонування преференційного оподаткування.

Загалом преференційне оподаткування повинно протидіяти економічній стагнації та «старінню» суспільства, а також зниженню ділової активності суб'єктів господарювання. Чим вищий рівень податкових вилучень доходів платників податків, тим активніше пригнічуються їх ділові можливості і втрачається зацікавленість у розширенні виробництва, збільшенні інвестицій, розвитку інноваційності. Разом з тим на базі ефективного функціонування преференційного оподаткування важливим є створення передумов до особистого зацікавлення кожного окремого платника податку у необхідності сплачувати податки, сприяючи загальному економічному зростанню в державі.

Література

1. Налоги и налогообложение: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» / [Майбуров И. А., Выварец А. Д., Бабушкина О. В. и др.] ; под. ред. И. А. Майбурова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 655 с., С. 119-125.
2. Налоги: [учебник для вузов] / Д. Г. Черник, Н. Д. Эриашвили, Н. Н. Селезнева, О. В. Староверова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 444, [4] с., С. 43.
3. Gwiazdowski R. Podatek progresywny i proporcjonalny / Robert Gwiazdowski – Warszawa: Fabryka Druku, 2007. – 459 s. – (Doktrynalne przesłanki, praktyczne konsekwencje), S. 267.
4. Organic Farming in Europe – A Brief Overview [Електронний ресурс] / IFOAM EU Group and FiBL: Organic Farming in Europe – A Brief Overview. – 2011. , С.119.

Жидецька К.В.

магістрант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРО АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОСТІ У ЗДІЙСНЕННІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Проблеми питання щодо фінансового контролю були предметом дослідження серед економістів, фінансистів, політиків та юристів. Зокрема, правові проблеми фінансового контролю в Україні досліджували Андреев А.Г., Воронова Л.К., Кучерявенко М.П., Опарін В.М., Савченко Л.А., Устинова І.П.,

Фінансовий контроль в Україні поділяється на такі види як податковий, бюджетний, банківський тощо. Існування різних видів фінансового контролю зумовлене різноманітністю його завдань та функцій. Критеріями класифікації при поділі за видами може бути суб'єкт, що наділений контрольними повноваженнями чи певними правами та сфера застосування фінансового контролю. При виділенні податкового контролю у складі фінансового контролю критерієм класифікації виступає сфера його застосування –

оподаткування. Так, податковий контроль – це складова частина фінансового контролю, специфічний різновид, що виражає його зміст та відрізняється від інших видів фінансового контролю сферою застосування, носіями контрольних функцій, тобто контролюючими суб'єктами та об'єктами та предметом контролю [1].

Податковим кодексом України до контролюючих органів, що мають відповідні повноваження у податковій сфері, віднесено органи державної податкової служби та митні органи. До 24 грудня 2012 року Державна податкова служба України (далі – ДПС України) та Державна митна служба (далі – Держмитслужба України) були центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовувалася та координувалася Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України.

Проте, відповідно до абз. 1 п. 1 Указу Президента України „Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади” від 24.12.2012 р. № 726/2012 було утворене нове Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України [2].

Указом Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 09.12.2010 р. № 1085/2010 покладено основу системному реформуванню вищих органів виконавчої влади [3]. Під час реорганізації органів виконавчої влади доцільно приділити увагу розвитку управління у Європейському Союзі, основою якої стали ключові поняття демократії та верховенства права, на яких зародилась концепція «належного врядування» («good governance»), сформульована на основних принципах [4].

Відтак, дотримання принципів деконцентрації, децентралізації щодо імплементації принципу субсидіарності, у сучасних умовах адміністративних перетворень, з точки зору розподілу повноважень (не допущення дублювання функцій) між міністерствами набуває неабиякого значення – зокрема питання щодо підзвітності. Діяльність Державної казначейської служби України (далі – ДКСУ) як безпосереднього учасника взаємовідносин у сфері здійснення операцій з бюджетними коштами спрямовується та координується Кабінетом міністрів України через Міністерство фінансів України. Очевидним постає питання щодо вирішення якому з двох міністерств / у якій послідовності надавати інформацію про зарахування коштів на рахунки ДКСУ, що може спричинити виникнення розриву у часі між міністерствами щодо звітування.

А тому, з метою уникнення конфліктів і протиріч при розмежуванням функцій, повноважень і відповідальності органів виконавчої влади – доцільно було б об'єднати Міністерство фінансів України з новоствореним Міністерством доходів і зборів України у єдине міністерство. Із створенням єдиної бази даних, єдиних правил функціонування, єдиних ресурсів, що сприятиме зменшенню витрат на адміністрування.

Досліджуючи визначення адміністрування (податкове) вчені трактують дане поняття по-різному. Одні розглядають адміністрування – як систему органів управління, а інші – як сукупність норм і правил, що регламентують податкові дії, а також передбачають відповідальність за порушення

податкового законодавства [5, с. 220]. Можна погодитись, що складовою адміністрування є управління, а його елементом – контроль.

Основоположник теорії управління А. Файоль, даючи загальну схему управлінських функцій, говорив, що управляти – означає передбачати, організовувати, розпоряджатися, координувати та контролювати [6].

Значу увагу слід приділити також одному з закріплених ПКУ принципом – принцип економічності оподаткування. Тобто забезпечити надходження до бюджету податків і зборів на такому рівні, щоб воно значно перевищувало витрати на їх адміністрування.

За рейтингом умов ведення підприємницької діяльності «Ведення бізнесу-2013» (Doing Business-2013), що визначається Світовим Банком та Міжнародною фінансовою корпорацією, за показником «оподаткування» Україна посідає 165-те місце серед 183 країн (минулого року – 183) – за рахунок полегшення процедури оподаткування шляхом впровадження можливості електронного подання даних і сплати податків для середніх і великих підприємств. Що говорить про те, що на даному етапі найбільш важливо спрямовувати дії на зниження адміністративного навантаження, ніж на зменшення ставок на прибуток або ПДВ. При цьому якщо раніше в Україні налічували 135 податкових платежів і зборів для середнього підприємства, на обслуговування яких витрачалося 657 годин на рік, то станом на 1 червня 2012 року кількість платежів скоротилася до 28, а витрати часу – до 491 години на рік. При цьому в податковій сфері Україна ввійшла до першої світової десятки (6-те місце) за поліпшенням показника «віддаленості від «передового рубежу», даний показник допомагає оцінити, як змінюється підприємницьке нормативно-правове середовище в тій чи іншій країні стосовно світових лідерів за кожним із напрямів дослідження (за всі роки, починаючи з 2005-го). Оцінюється за шкалою від 0 (найгірший) до 100 (найкращий) пунктів, набравши 47 пунктів стосовно світового лідера у цій сфері – Об'єднаних Арабських Еміратів (100 пунктів), де проводяться чотири податкові платежі при затратах часу на сплату податків 12 годин на рік. Україна в 2012 році ввійшла до трійки провідних країн, що продемонстрували найзначніші поліпшення у полегшенні ведення бізнесу за останній рік (слідом за Польщею і Шрі-Ланкою) [7].

Отже, підсумовуючи викладене, слід зазначити, що проведення адміністративної реформи в Україні – як один з елементів щодо інтеграції України до Європейського Союзу – безумовно гарний крок, при виконанні якого слід дотримуватися також і європейських принципів належного врядування – для недопущення дублювання функцій вищих органів влади і, як наслідок, держава зможе зекономити значні кошти – не витрачаючи їх на надмірне утримання апарату влади.

Література

1. Коментар до Податкового кодексу України 02.12.2010 № 2755-VI / [Електронний ресурс] – Режим доступу: ligazakon.ua/

2. Указ Президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» від 24.12.2012 р. № 726/2012 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/15236.html>
3. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 09.12.2010 р. № 1085/2010 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>
4. Європейське врядування [Електронний ресурс]: Біла книга. – Режим доступу: <http://upi.org.ua>.
5. Налоги и налогообложение / под. ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2003. – 576 с. – С. 220.
6. «Управление – это наука и искусство» - А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992. – С. 1
7. <http://economics.unian.net/ukr/news/144302-v-ukrajini-vidchutno-pokraschilisya-umovi-opodatkuvannya-doing-business-2013.html>

СЕКЦИЯ 7. Экономична безпека суб'єктів господарської діяльності

Кутукова Е.С.

к.э.н., доцент

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МАТРИЦА ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Социальные нормы — важнейшие средства социальной регуляции поведения в обществе. С их помощью общество в целом и различные социальные группы, вырабатывающие эти нормы, предъявляют своим членам требования, которым должно удовлетворять их поведение, направляют, регулируют, контролируют и оценивают это поведение. В самом общем смысле слова нормативная регуляция означает, что индивиду или группе в целом предписывается допустимый вид поведения, его форма, тот или иной способ достижения цели, реализации намерений, «задается» форма и характер отношений и взаимодействий людей в обществе. При этом реальное поведение людей и отношения членов общества и различных социальных групп программируются и оцениваются в соответствии с этими предписанными, «заданными» стандартами — нормами.

Рациональное действие ориентировано на результат. Рациональность подсказывает: «Если вы хотите достичь цели Y, предпринимайте действие X». Напротив, социальные нормы, *не ориентированы на результат*. Простейшие социальные нормы имеют формулу «Предпринимайте действие X» или «Не предпринимайте действие X». Более сложные нормы гласят: «Если вы предпринимаете действие Y, тогда предпринимайте действие X», или: «Если другие предпринимают действие Y, тогда предпринимайте действие X». Еще более сложные нормы могут предписывать: «Предпринимайте действие X, потому что было бы хорошо, если бы вы так поступали». Рациональность по сути своей обусловлена и ориентирована на будущее. Социальные нормы или безусловны или, если обусловлены, то не ориентированы на будущее. Чтобы быть *социальными*, нормы должны разделяться другими людьми и в какой-то мере опираться на одобрение или неодобрение ими того или иного типа поведения.

Необходимо заметить, что приведенные Ю. Эльстером [1] «формулы» социальных норм являются их *сокращенными* выражениями, не отражающими *логической структуры* соответствующего типа высказываний.

Последняя включает:

- описание условий (ситуации), в которых индивид обязан следовать образцу;
- описание образца действий;
- описание санкций (наказаний, которые будут применены к индивиду, поведшему себя не в соответствии с образцом, и/или поощрений, которые получит индивид, последовавший образцу, оказавшись в соответствующей

ситуации) и их субъектов; субъекты санкций называются также *гарантами* нормы.

Поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, то есть связанное с использованием обмана, хитрости и коварства, в экономической теории принято называть *оппортунистическим поведением*.

Так, нарушение того или иного правила, будучи индивидуально выгодным, способно привести к отрицательным внешним эффектам, то есть возложить на других индивидов дополнительные издержки, которые в сумме могут превысить индивидуальную выгоду нарушителя (например, издержки, связанные с ростом неопределенности, который порождается отступлениями индивидов от ожидавшихся способов действий в «нормируемой» ситуации). Следовательно, с точки зрения максимизации стоимости, подобные нарушения нежелательны. Средством их предотвращения выступают санкции — те или иные наказания за нарушение нормы, то есть действия, направленные на снижение полезности для их объекта, например, путем возложения на него некоторых дополнительных издержек. Субъектом санкций выступает гарант нормы — индивид, выявляющий нарушение и применяющий санкции к нарушителю.

Достаточно часто нарушение правила может вести, однако, к максимизации стоимости. Предположим, некий торговец договорился с оптовиком о покупке у него партии из 100 чайников по цене 200 руб. Эта договоренность обусловила возникновение некоторого временного правила их взаимного поведения. Наняв грузовик за 1000 руб., он приезжает к оптовику, и обнаруживает, что чайники уже проданы тем другому торговцу, например, по цене 220 руб. за штуку. Это нарушение договоренности (временного правила, сформированного двумя частными лицами) создало прирост стоимости в 2000 руб., однако возложило на первого торговца издержки в 1000 руб. Совокупный баланс все равно остается положительным, но налицо негативные экстерналии — прямые потери одного из субъектов правила. Эти потери будут, очевидно, устранены, если оптовик возместит обманутому покупателю его издержки, но есть ли у оптовика стимулы сделать это? Такие стимулы возникнут, если первоначальное правило будет защищенным, то есть, если существует некоторый гарант, который принудит оптовика либо исполнить первую договоренность (что экономически нерационально), либо компенсировать издержки первому торговцу. В последнем случае нарушение правила приведет к возрастанию стоимости, и отрицательных внешних эффектов не возникнет, то есть произойдет Парето-улучшение исходной ситуации.

На данном этапе анализа важно разграничить два больших класса, различающихся механизмами принуждения их к исполнению. В общем случае *механизм принуждения правила к исполнению* мы будем называть совокупность, состоящую из его гаранта (или гарантов) и правил его действий, регулирующих применение санкций к выявленным нарушителям «базового» правила.

По данному признаку множество правил можно разделить на:

- правила, в которых гарант нормы *G совпадает с ее адресатом I*; такие правила выше были охарактеризованы как *привычки*; их можно назвать также *стереотипами поведения* или *ментальными моделями поведения*; для привычек свойствен внутренний механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за их нарушения налагает на себя сам адресат правила;

- правила, в которых гарант нормы *G не совпадает с ее адресатом I*; для таких правил характерен внешний механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за нарушение таких правил налагаются на нарушителя извне, другими людьми.

Соответственно, понятию института здесь можно дать следующее определение:

институт — это совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила.

Описание любого действующего института с той или иной степенью полноты содержится в памяти индивидов, следующих входящим в него правилам: адресаты нормы знают, как им следует себя вести в соответствующей ситуации, гарант нормы знает, что представляют собой нарушения нормы, и как следует на них реагировать. Разумеется, все эти знания могут быть неполными, а также различаться между собой в некоторых деталях.

Одновременно знание официально принятых законов и инструкций отнюдь не означает, что граждане государства или работники организации неукоснительно будут их исполнять. Ведь контроль следования подобным нормам ведут обычно вовсе не все граждане или работники, а только их часть, специализирующаяся на выполнении функций гаранта соответствующего правила, — работники правоохранительных органов или руководящие работники организации. Таким образом, вероятность обнаружения нарушения может быть ниже.

Независимо от типа правил, общая логика действия любого механизма принуждения правила к исполнению может быть охарактеризована следующим образом:

(А) Гарант правила наблюдает поведение его адресатов и сопоставляет их действия с моделью поведения, определяемой этим правилом;

(Б) В случае обнаружения различного отклонения фактического поведения агента *X* от модельного, гарант определяет, какую санкцию следует применить к *X*, чтобы добиться выполнения последним соответствующего правила;

(В) Гарант применяет санкцию к агенту, упорядочивая его текущие и будущие действия.

Эта простейшая схема действия механизма принуждения правил к исполнению может быть уточнена и усложнена в части описания этапов А и Б. Так, на этапе А гарант может не только непосредственно наблюдать поведение агентов, но и получать информацию от других субъектов, случайно заметивших отклоняющиеся действия *X*; на этапе Б он может обнаружить не сам процесс нарушения правила, а последствия такого нарушения; в этом случае перед

гарантом возникает дополнительная задача — поиск нарушителя и его идентификация.

Логика действия механизма принуждения к исполнению правил, выделяя его компоненты, дает возможность построения *теоретической типологии* возможных конкретных механизмов такого принуждения. Как и всякая теоретическая типология, она может быть построена на базе частных классификаций вариантов каждого из выделенных компонентов обсуждаемого механизма. Рассмотрим подробнее эти классификации.

Гарант правила. Эту роль может исполняться либо любым членом группы, в которой действует институт, либо индивидом (несколькими индивидами или организацией), специализирующимся на выполнении функции гаранта, либо теми и другими одновременно.

Модель поведения адресатов правила может быть формальной [2], зафиксированной в виде официального текста, точные знания которого имеются одновременно и в памяти адресатов, и в памяти гаранта института, либо неформальной, существующей лишь в памяти людей, либо существовать формально и одновременно в форме знания людьми реальной практики исполнения правила, отличающейся от формального предписания.

Сопоставление фактического поведения с модельным может осуществляться гарантом правила как исходя из собственного усмотрения (собственного понимания того, что представляет собой наказываемое отклонение от нормы), так и в соответствии с определенным формальным правилом (перечнем нарушений).

Классификация санкций может быть построена различными способами, например, путем их деления на социальные и экономические, формальные и неформальные, разовые и длительные. Очевидно, в совокупности такие отдельные классификации определяют некоторую типологию санкций. Однако для целей описания механизмов принуждения правил к исполнению более продуктивным является иной, более простой путь: формирование эмпирической классификации санкций, непосредственно обобщающей практику их применения:

- общественное осуждение, выражающееся в неодобрении поступка словом или жестом, утрате уважения или ухудшении репутации санкционируемого субъекта;

- *официальное порицание*, в форме устного или письменного замечания, сделанного формальным гарантом правила; такое порицание, в частности, может содержать угрозу последующей более серьезной санкции, которая будет применена к нарушителю в случае повторного нарушения правила;

- *денежный штраф*, налагаемый на нарушителя;

- *силовое прекращение начатого действия*;

- *силовое принуждение (или его угроза) к повторению совершенного действия, но уже по правилам*, — в тех случаях, когда совершенное нарушение не является необратимым;

- *ограничение нарушителя в некоторых из его прав*, например, запрет под угрозой более серьезного наказания на занятие определенным видом деятельности;

- *лишение свободы* (заключение в тюрьму);

- *смертная казнь*.

Перечисленные виды санкций могут в ряде случаев применяться совместно; отдельная санкция может непосредственно налагаться на месте нарушения самим гарантом или осуществляться иными субъектами, либо сочетать оба названных способа.

Таким образом, с учетом сказанного выше, можно построить своего рода институциональную матрицу, в которой описать следующее: *ситуацию* B (условия приложения нормы), *индивида* I (адресата нормы), предписываемое *действие* A (содержание нормы), *санкции* S за неисполнение предписания A, а также субъекта, применяющий эти санкции к нарушителю, или *гаранта нормы* G.

Очевидно, что эта *полная* структура институциональной матрицы есть лишь *логическая реконструкция, модель* сложной совокупности поведенческих актов, подсознательных представлений, образов, чувств.

Приведенная матрица может задать широкое разнообразие правил: от меняющихся в зависимости от условий индивидуальных привычек до вековых традиций, от правил поведения в школе до конституций государств, принятых большинством населения страны.

Одновременно применение математического моделирования [3] при построении алгоритмов институциональной матрицы позволит выявить скрытые нарушения норм и предложить различные варианты санкций.

Литература

1. Эльстер Ю. Объяснение социального поведения: Еще раз об основах социальных наук., Издательский дом ГУ ВШЭ, 2011. - 472 с.
2. Васильева Е.В. «Сохранение баланса в информационном пространстве вуза на основе модели движения интеллектуальных ресурсов» (Монография) – М.: ГУУ, 2009.-133 с.
3. Т.А. Година, А.Е. Терехова. Современные информационные системы управления финансовой деятельностью предприятия.// «Промышленные АСУ и контроллеры»/ №9/ 2005. - С.22-25.

Ситайло М.М., Кузева Ю.М., студентки групи ОіА-10
Городенко С.В., кандидат економічних наук
ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж», м. Ірпінь

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Поняття економічної безпеки різними науковцями трактується неоднозначно. Одні науковці його розуміють як стан, за якого досягається стійкий економічний і фінансовий розвиток, надійний майновий захист

підприємства; інші вбачають в ній заходи по досягненню такого стану. Більш коректним виглядає визначення економічної безпеки підприємства як стану захищеності його життєво важливих інтересів від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів, а також здатність протистояти цим загрозам і реалізувати мету своєї діяльності. Головна мета полягає в тому, щоб забезпечити стабільне і ефективне його функціонування та успішний розвиток у майбутньому.

Для досягнення високого рівня економічної безпеки підприємство повинно проводити роботу із забезпечення стабільності та ефективності функціонування всіх основних її складових:

- фінансової;
- інформаційної;
- техніко-технологічної;
- кадрової;
- правової.

Фінансова складова є найбільш важливою, оскільки фінансова стабільність свідчить про забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрямки розміщення.

Так, Реверчук Н.Й. вважає, що фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, шлях до досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Саме вона, на її думку, є провідною і вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь-якої економічної системи [3, с.22].

В умовах кризи банківські установи не мають достатньої ліквідності. Вони різко скорочують обсяги кредитування бізнесу, особливо малого, знижують строки кредитування, підвищують відсоткові ставки, посилюють вимоги до застави, в результаті чого з'являється нове негативне явище – «зайва ліквідність», яке виникло в результаті того, що акумульовані депозити не досить активно розміщуються ними в кредити.

Така ситуація в банківському секторі економіки призводить до того, що більшість підприємств в силу дефіциту фінансових ресурсів посилює їх економію через контроль за бюджетами, скорочення видатків.

Фінансова нестабільність призводить до погіршення умов фінансування і діяльності всіх інших складових економічної безпеки, до неефективного функціонування всієї системи.

Важливою складовою економічної безпеки підприємства є інформація. Інформаційна складова полягає у здійсненні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства. Відповідні служби виконують при цьому певні функції, які характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки [1, с.61].

Кожен суб'єкт господарювання характеризується набором технологій матеріального або інтелектуального виробництва, що використовуються в їх діяльності. Якість даних технологій та їх відповідність новим світовим стандартам суттєвим чином впливають на ефективність діяльності суб'єкта

господарювання та на перспективи його подальшого розвитку, а відповідно, і на забезпечення економічної безпеки.

Важливою складовою економічної безпеки є кадровий склад. Професійна, кваліфікована група менеджерів здатна реорганізувати збиткове підприємство, а некваліфіковане управління, погане виконання службових обов'язків, відсутність трудової дисципліни можуть привести прибуткове підприємство до банкрутства. Належний рівень економічної безпеки значною мірою залежить від інтелекту та професіоналізму кадрів, що працюють на підприємстві [2, с.24].

Значення правової складової економічної безпеки підприємства полягає в ефективному правовому забезпеченні діяльності суб'єкта господарювання, чіткому дотриманні співробітниками усіх правових норм чинного законодавства при оптимізації витрат ресурсів на досягнення даних цілей корпорації.

Напрямами посилення економічної безпеки господарюючих суб'єктів мають стати:

- підвищення їх фінансової стійкості та незалежності;
- посилення конкурентоспроможності технологічного потенціалу;
- раціоналізація системи управління фінансами,;
- підвищення рівня кваліфікації персоналу та повноцінне використання його інтелектуального потенціалу;
- високий рівень екологічності роботи, мінімізація руйнівного впливу результатів діяльності на стан навколишнього середовища;
- поліпшення правової захищеності усіх аспектів діяльності;
- надійний захист інформаційного середовища суб'єкта, його комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи усіх його служб;
- забезпечення безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів.

Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Надійна економічна безпека підприємства можлива лише за комплексного і системного підходу до її організації. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику і стратегію його розвитку, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз та небезпек.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.

2. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
3. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

Лойко В.В.

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Зважаючи на досить короткий термін державотворення перед Україною постає нагальне питання формування власної системи економічної безпеки як системи протидії внутрішнім і зовнішнім деструктивним чинникам. В останні роки в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених відбувається впорядкування понятійного апарату, збагачується теорія економічної безпеки, формуються методологічні основи та методичні розробки щодо визначення рівня економічної безпеки на рівні держави, регіону, підприємства та надаються практичні рекомендації збереження та підвищення рівня економічної безпеки. Сучасний напрям наукових досліджень з проблем економічної безпеки можна охарактеризувати як період становлення теорії безпечного функціонування економічних систем. Нерівномірність розвитку регіонів держави викликає необхідність дослідження і моніторингу динаміки еволюційних процесів в соціально-економічному та природному середовищі та розробки і коригування стратегії економічної безпеки суб'єктів економіки всіх рівнів, у тому числі і регіонів.

Початок наукової розробки проблем національної безпеки України припадає на 80-ті роки ХХ сторіччя. Вагомий внесок в розробку різних аспектів національної безпеки України внесли вітчизняні вчені, зокрема: В.Г. Андрійчук, І.Ф. Банько, О.Г. Білорус, О.Ф. Белов, З.С. Варналій, О.С. Власюк, В.І. Геєць, В.Ф.Горбулін, О.Й. Гончаренко, Б.В. Губський, О.С. Ємельянов, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, А.К. Кінах, Т.Т. Ковальчук, Б.М. Лісцин, А.І. Мокій, В.І. Мунтян, С.І. Пірожков, М.Л. Рубанець, А.І. Сухоруков, А.С. Філіпенко, Г.Г. Шестопалов, В.Т. Шлемко, В.Я. Шевчук, О.С. Шнипко, О.П. Янішевський.

Одним із базових документів чинної системи законодавчих актів є Стратегія національної безпеки України, назву якого вперше було застосовано в Законі України «Про основи національної безпеки України» [1]. Відповідно до Закону стратегія визначає принципи, пріоритетні цілі, завдання та механізми забезпечення життєво важливих інтересів держави, регіонів, суспільства та особи від зовнішніх і внутрішніх загроз. Стратегія є перехідним документом між державною політикою та державним управлінням.

За роки незалежності України отримала конституційне закріплення нова модель організації системи влади, яка передбачає відхід від надмірно централізованої системи влади. Разом з тим практика свідчить, що на теперішній час не досягнутий належний баланс загальнодержавних інтересів з

регіональними, немає надійного матеріального, фінансового, кадрового, інформаційного та іншого ресурсного забезпечення завдань та функцій влади на регіональному рівні. Реформування механізму регулювання соціально-економічного розвитку на регіональному рівні не стало визначальним фактором в політико-економічних перетвореннях держави. Така ситуація суперечить духу Конституції України, в якій принципи децентралізації влади тісно пов'язані з розвитком місцевої демократії. Основними причинами такого стану є дефіцит законодавчого регулювання діяльності місцевого самоврядування.

Виділяють наступні рівні економічної безпеки: міжнародна (глобальна і регіональна), національна, локальна (регіональна або галузева усередині країни) і приватна (фізичних та юридичних осіб) [2]. Економічна безпека регіону є економічною категорією регіональної економіки, яка характеризує мезорівень – середню ланку між макро- та макрорівнем. Регіональна економіка є підсистемою національної економічної системи, тому економічну безпеку регіону доцільно розглядати не тільки у власній економічній сфері, а й у взаємовідносинах із зовнішньою економічною сферою.

Вітчизняні та зарубіжні вчені по різному трактують поняття економічної безпеки регіону. Невелєв О.М. під економічною безпекою регіону розуміє сукупність поточного стану, умов та факторів, що характеризують стабільність, стійкість і поступальність розвитку економіки території, визначеної незалежності та інтеграції з економікою України [3]. На думку О.Г. Осуаленка під економічною безпекою регіону розуміються економічні відносини з захисту регіональних інтересів, узгоджених з цілями оптимального територіального розвитку держави, від екзогенних і ендегенних факторів, які б обмежували здатність регіону до саморозвитку [4]. Т.М. Качала визначає економічну безпеку регіону як забезпечення відтворення структур економічної системи регіону та активізацію господарської діяльності в національній просторовій економіці [2]. Узагальнення різних трактувань економічної безпеки регіону надає можливість виділити основні принципи формування цього поняття. По-перше, економічна безпека регіону – це певний якісний економіко-соціальний стан регіону, по-друге, можливість зберегти та покращити цей стан за умови забезпечення гідних умов життя населення регіону та розвитку особистості, по-третє, найважливіша характеристика регіональної економічної системи з урахуванням можливості протистояти впливу зовнішніх та внутрішніх загроз та послідовної реалізації стійкого розвитку системи відповідно до національно-державних інтересів.

Забезпечення економічної безпеки регіону сприяє забезпеченню соціальної та політичної стабільності держави в цілому, збереженню держави від саморуїнування та наслідків економічних криз.

Література

1. Про основи національної безпеки України :Закон України № 964 – IV від 10.06.2003 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Качала Т.М. Сутність економічної безпеки як основи сталого розвитку економічної системи / Т.М. Качала // Сучасні перспективи розвитку системи економічної безпеки

- держави та суб'єктів господарювання: Монографія / за ред. проф. Мігус І.П. - Черкаси: ТОВ «Макалут». – Черкаси, 2012. – С. 27- 39.
3. Невелєв О.М. Сталій розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми / О.М. Невелєв, Б.М. Данилишин. – К., 2002. – 127 с.
 4. Осауленко О.Г. Державна структурна політика та забезпечення стійкого економічного зростання /О.Г. Осауленко. – К., 201 – 291 с.

Пишенина Т.И.

доктор экономических наук, старший научный сотрудник
ВУЗ Открытый международный университет развития человека «Украина»

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Украина в настоящее время находится на этапе трансформации экономической системы, что объективно обусловило снижение эффективности ее экономического потенциала. Реформирование экономики позволит достичь объективного уровня преимуществ в международном делении труда, что отвечает потенциалу и месту нашего государства в этом процессе. Однако, нынешний этап в развитии нашего государства, полагаясь на ускоряющиеся глобализационные процессы в мире, требуют соответствующего построения национальной экономической безопасности с учетом региональных особенностей территорий. Из этих позиций, по нашему мнению, национальная экономическая безопасность Украины на данном этапе должна определяться как гарантированная способность государства на принципах самообеспечения основными базовыми системами экономической доступности, независимо от внешних и внутренних угроз, удовлетворять потребности населения в лице каждого гражданина.

Наши исследования посвящены субъектам хозяйственной деятельности, которые используют источники ионизирующего излучения (ИИИ). Такие источники широко применяют в разных сферах: медицинской, промышленной, энергетической, горнодобывающей и др. Обеспечение безопасности использования ИИИ является составной частью радиоэкологической безопасности. Если раньше радиоэкологическая безопасность рассматривалась как отсутствие опасности, то сейчас в условиях динамических изменений в обществе, в условиях реализации инновационной модели развития страны, при максимальном участии научно-технического потенциала для увеличения объемов производства, экспорта высокотехнологической продукции и интеллектуальных услуг радиоэкологический комплекс рассматривается как система мер, своего рода обязательные правила, выполнение которых обеспечивает национальную безопасность державы.

Одним из основных направлений формирования такой систем мер является формирование нормативно – правовых, экономических и социальных составляющих. Особенно в условиях диверсификации капитала - формирования финансово-промышленных комплексов, а также при интенсивном внедрении лизинговых технологий как инструмента развития высокотехнологического

производства и повышения инвестиционной активности понятие сущности радиоэкологической безопасности приобретает совершенно новый смысл.

Для определения основных аспектов системы радиоэкологической безопасности был использован ряд критериев: интенсивность, характер, степень и рациональное использование ресурсов, векторы взаимодействия региональной, национальной и мировой политики, которые позволили классифицировать виды радиоэкологического комплекса, проанализировать роль, механизм действия такой системы.

Слабая действенность существующей экономической безопасности в структурной перестройке национальной экономики обусловлена существованием ряда нерешенных разноплановых проблем правового, финансового, организационного и управленческого характера.

Во-первых, это проблема формирования эффективных правовых мер, начиная от разрешительной деятельности на использованное ИИИ до получения лицензии на право работы. Наличие разных ведомств, отсутствие четкого взаимодействия по распределению сфер влияния на выдачу разрешающих документов.

Во-вторых, проблема формирования четкой экономической системы санкций по ликвидации возможных негативных последствий деятельности, связанной с ИИИ;

В-третьих, необходимость эффективного объединения структурных изменений в региональных экономических системах с созданием национальных рыночных условий;

В-четвертых, это комплекс мероприятий по реализации реального потенциала системы защитных мер;

В-пятых, необходимость усовершенствования финансово-кредитной политики и механизмов ее реализации.

Переход от прямых административных методов воздействия к косвенным, основанным на рыночных механизмах и взаимосвязях, нуждается в углубленном теоретическом осмыслении широкого круга микро- и макроэкономических, экологических проблем, включая мотивационный аспект производственно-хозяйственной деятельности экономических субъектов, использующих источники ионизирующего излучения. Данный аспект имеет чрезвычайно большое значение при рассмотрении радиоэкологического комплекса.

Экономическая безопасность является не столько теоретической, сколько практической составляющей, которая возникла и развивается как результат хозяйственной деятельности предприятия радиоэкологического комплекса. Используя современные достижения науки, радиоэкологический комплекс аккумулирует методы и технологии различных областей производственной деятельности, где используются источники ионизирующего излучения.

Для решения весьма трудоемких неотложных задач по обеспечению экономической безопасности необходимы не только изменения в производственно-хозяйственных и организационно-управленческих решений, но и перестройка мышления руководителей всех рангов и регионов.

Ромашко О.М.

доцент

Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний бізнес є глибоко інтегроване, динамічне, економічне середовище, яке характеризується високим рівнем інтернаціоналізації та глобалізації всіх аспектів життєдіяльності. Економічна діяльність у такому середовищі пов'язана із значною конкуренцією, суттєвою динамікою ринкових змін, невизначеністю, нестабільністю та інтенсивною модифікацією ринків товарів і послуг. Умови діяльності підприємства характеризуються цілим рядом загроз, які обумовлені не лише суттєвою невизначеністю ринкового середовища, але й варіативністю параметрів бізнес-процесів. Суб'єкти господарювання постійно мають справу з важко контрольованими господарськими процесами, які призводять до прямою загрози її економічної безпеки і повної втрати бізнесу.

В умовах світової фінансової кризи успішна діяльність та розвиток підприємства залежить від ефективності діяльності систем економічної безпеки.

Всі суб'єкти господарської діяльності є складовими національної економіки, яка в свою чергу інтегрована у світову економіку. Враховуючи це, діяльність і стан економічної безпеки залежить від процесів і явищ, які відбуваються у світовій і національних економіках, а також від стану власного внутрішнього середовища. Керівники суб'єктів господарювання і їх власні системи економічної безпеки повинні розуміти, що все що відбувається у світовій економіці, впливає на стан національної економіки, а це, в свою чергу, діє на роботу суб'єктів господарювання і навпаки.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень, це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні погрози або пристосуватися до існуючих умов [2, с.8].

В наукових дослідженнях багато вчених, а зокрема І.А. Белоусова вважає, що економічна безпека підприємства передбачає стійкий розвиток, що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими ґрунтується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [1, с.17].

Економічна безпека підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки, тобто оцінка стану використання всіх його власних ресурсів за критеріями економічної безпеки [1, с.17].

Головною метою економічної безпеки підприємства є гарантування стабільного та максимально ефективного функціонування. гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування.

Економічна безпека підприємства як системи – це потреба у безпечності функціонування, а також стан системи, її властивість, специфічна діяльність її структурних елементів та спосіб управлінського мислення і складова корпоративної культури [3, с.100]. З точки системного підходу всі ці поняття взаємопов'язані між собою і складають єдине ціле. Безпечний стан системи і безпека як її властивість є результатом управління, формування корпоративної культури та виконання видових функцій економічної безпеки: охорони, проведення детективної діяльності. У свою чергу, їх ефективність залежить від якості самої системи безпеки та стану соціально-економічної системи. В комплексі це породжує нову якість економічної системи – її самодостатність та стійкість і на основі цих елементів здатність, з одного боку попереджувати і припиняти дію загроз, з іншого – за рахунок цього створювати необхідні умови для реалізації корпоративних економічних інтересів і прав та в цілому реалізації функцій розвитку і забезпечення цілісності процесів, об'єктів будь-якої підприємницької структури.

Отже, проблема організації системи економічної безпеки підприємств в умовах нестабільності та невизначеності українського ринку і недосконалості правового та організаційно-економічного механізму реалізації господарських відносин є важливою і актуальною з позиції сучасності.

Література

1. Білоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: монографія. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 432 с.
2. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) // Консультант директора.- 2000.- № 2.-с. 7-13.
3. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

Стадник В.П.

здобувач

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративний ресурсів (ресурсів, капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Слід зазначити, що в останні роки на базі усвідомлення всього розмаїття критеріїв, чинників і загроз економічній безпеці відбувається процес систематизації та концептуалізації цього поняття як наукової категорії.

Метою статті є визначення процесу забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства, ідентифікація позитивних і негативних чинників, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства та його конкурентоспроможність, а також розгляд методів оцінки стану фінансової безпеки підприємства.

Основні аспекти визначення сутності поняття економічної безпеки, фінансової безпеки як складової, відповідних загроз, а також системи критеріїв і параметрів досліджено у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: К.С. Горячевої, Ф.І. Євдокімова, М.М. Єрмошенка, С.М. Ілляшенка, Н.В. Куркіна, В.В. Шликова та інших.

Вагомий внесок у вивчення цієї проблематики зробили О.І. Барановський та В.І. Мунтіян.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в теперішньому часі і високий потенціал розвитку в майбутньому. До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- ❖ забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- ❖ забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;
- ❖ досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- ❖ досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- ❖ мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- ❖ якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- ❖ забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ❖ ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Головною метою фінансової безпеки підприємства є здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству [1].

Фінансова безпека як поняття має свої сутнісні характеристики, які можуть бути представлені наступним чином. На рівні підприємств:

- ❖ фінансова безпека є одним з основних елементів їх економічної безпеки;

❖ рівень фінансової безпеки може бути охарактеризований за допомогою системи кількісних і якісних показників з урахуванням їх порогових значень;

❖ фінансова безпека підприємств повинна забезпечувати їх розвиток і стійкість – зростання їх вартості та здобуття фінансової рівноваги у довгостроковому періоді, а також захищеність фінансових інтересів підприємства [2].

Фінансова безпека на рівні галузі повинна гарантувати продовольчу безпеку та сталий розвиток сектора в довгостроковій перспективі на основі прийняття виважених рішень у галузі формування оптимального розміру та структури фінансування життєдіяльності галузі [3].

Фінансова безпека на рівні держави покликана забезпечити стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової системи, який характеризується збалансованістю, стійкістю до негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, здатністю забезпечити економічне зростання національної економіки [4].

Таким чином, забезпечення фінансової безпеки є однією з пріоритетних задач керівництва підприємства. Однак, недосконалість фінансового ринку, законодавчої бази та специфіка функціонування української економіки ще більше загострюють проблеми забезпечення фінансової безпеки і виділяють її як важливу складову в системі економічної безпеки підприємства.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / О. І. Барановський. – К. : Інститут економіки і прогнозування НАН України, 2000. – 36 с.
2. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємства / Л. С. Мартюшева, Т. Е. Петровська, Н.І. Трихліб // Кооперативне господарство: наук.-техн. сб. Випуск 71. Серія: Економічні науки. – К. : «Техніка», 2006. – С. 235-238.
3. Погосова М.Ю. Аналіз методичного забезпечення оцінювання фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева // Економічні науки. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
4. Самбуріна Н.С. Аналіз фінансової складової безпеки підприємства / Н.С. Самбуріна. – Х. : Изд. ХНЕУ, 2006.

Заремба В.В.

пошукач

Університет економіки і права «КРОК»

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЬСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дослідження закордонного досвіду свідчить, що в іноземних державах щоразу нові вимоги з боку суспільства до забезпечення правопорядку впливають на організацію правоохоронної діяльності. У багатьох країнах дедалі

більше орієнтуються не лише на поліцейські органи, а й на широке використання для правоохоронних цілей приватних детективних і охоронних служб. Світовий досвід переконує, що не всі види правоохоронних функцій у належному обсязі можуть виконувати державні органи. Внаслідок цього за кордоном значного поширення набули адвокатські контори, приватні розшукові, детективні бюро тощо.

Послугами зазначених служб користуються не лише приватні особи, а й державні органи. Наприклад, у США атомні електростанції охороняються приватною охоронною фірмою «Вокенхат корпорейшн». Вона спеціалізується на охороні надсекретних об'єктів, які належать як державі, так і найбільшим корпораціям; а приватна фірма «Локенхад» забезпечує будівництво й охорону в'язниць. Діяльність таких організацій вигідна для держави, оскільки вони не беруть з бюджету коштів, а навпаки, поповнюють його, сплачуючи податки [1].

У рамках програми здійснюється інформаційний обмін через систему «електронного бюлетеня», що містить інформацію про обстановку, попередження про можливі загрози для життя і власності американців, які працюють в 190 країнах, а також специфічну інформацію. Джерелом інформації при цьому є зведення зарубіжних представництв, повідомлення ЗМІ, доповіді, довідки і коментарі розкиданих по всьому світу американських агентств, контор, магазинів, що належать таким багатонаціональним корпораціям, як American Air Lines, Procter and Gamble, Bank of America, McDonald's, IBM тощо, котрі стали, по суті, «очима й вухами» системи колективної безпеки американського бізнесу.

У Франції приватні детективні служби залучаються для виявлення фактів приховування доходів від оподаткування.

У Великій Британії одна з найбільших приватних служб безпеки «Сек'юрікор» забезпечує охорону банків, приміщень фірм, коштів і коштовностей під час їхнього перевезення, а також осіб, які підлягають депортації. За виконання послуг Міністерство внутрішніх справ цієї країни щорічно сплачує приватним охоронцям і детективам один мільйон фунтів стерлінгів [2].

У Канаді діяльність приватних охоронних організацій регулюється спеціальними актами, які є складовими частинами законодавства провінцій. Кожна провінція, виходячи з місцевої специфіки, розробляє і приймає свої акти, в яких обумовлено умови створення й функціонування недержавних охоронних підприємств.

У Великій Британії відсутні будь-які законоположення або урядові розпорядження про обов'язкову реєстрацію приватних детективів. Із 2 тис. детективів лише 300 зареєстровані як члени Інституту професійних слідчих, розташованого в м. Блекберн. Нині уряд країни вважає за необхідне ввести таку реєстрацію з обов'язковою спеціальною перевіркою детективів, оскільки попит на послуги приватних розшукових агентств постійно зростає.

У Франції діяльність приватних розшукових бюро регулюється Законом № 891 від 28 вересня 1942 р. Критерії, яким має відповідати кандидат на роботу, в багатьох аспектах ідентичні тим, що існують в інших країнах:

кандидат повинен не мати судимості у зв'язку з порушенням кримінального законодавства, серйозних адміністративних і дисциплінарних стягнень, не перебувати під наглядом. Цікаво, що колишні поліцейські, які служили у Франції, можуть стати власниками приватних детективних бюро лише з письмового дозволу Міністра внутрішніх справ.

У Німеччині приватне розшукове бюро має бути зареєстроване як «установа, що займається ремеслом (промислом)», оскільки «ставиться мета заробити гроші», і виконувати всі закономірності й постанови, що стосуються установ такого типу. Для засновника не потрібна фахова освіта або відповідний досвід роботи. Необхідною умовою для утворення бюро є наявність мінімального капіталу, що становить 50 тис. євро.

У Бельгії нині налічується близько 400 приватних розшукових бюро й охоронних підприємств, у яких працює понад 3 тис. співробітників. Дозвіл на право займатися приватним охоронним бізнесом видає МВС країни. Його необхідно продовжувати кожні п'ять років в аналогічному порядку за визначену плату.

У Фінляндії визначені чіткі правові межі існування й функціонування приватних охоронних організацій (Закон про приватний розшук і Закон про приватних охоронців). Для відкриття приватних розшукових бюро потрібен дозвіл відповідної влади. Якщо діяльність приватного охоронного підприємства здійснюється на території однієї губернії (області), то такий дозвіл видається губернатором, якщо одночасно в декількох губерніях, то урядом країни.

Слід звернути увагу на досить довгий список завдань, які вирішують іноземні приватні охоронні служби. Крім суто поліцейських функцій (захист життя і власності громадян, запобігання і розкриття злочинів, контроль за технічним станом транспортних засобів), вони забезпечують перепускний режим, пожежну безпеку на підприємствах і в офісах, ведуть боротьбу з промисловим шпигунством і витоком інформації (контррозвідка), збирають відомості про конкуруючі фірми й осіб, що претендують на звільнені посади (розвідка), проводять розслідування причин виробничих аварій і травм. Приватні охоронно-розшукові фірми в США щорічно приносять державі понад 9 млрд доларів прибутку [5].

В Австрії, наприклад, існує практика інформування приватних детективів про нові тенденції і методи боротьби зі злочинністю. У Великій Британії недержавні охоронні агентства беруть участь у роботі Постійної Ради МВС з запобігання злочинності і мають при ній свої представництва. У Німеччині, Швеції, Греції, Туреччині поліція надає допомогу в навчанні представників приватних розшукових бюро. Все ж не завжди поліція цілком довіряє приватним детективам. Їхня діяльність вважається допоміжною, тобто доповнює роботу державної поліції.

У промислово розвинутих країнах на утримання служб безпеки виділяється до 20% місцевих прибутків за рік.

Нині в Росії зареєстровано близько 10 тис. приватних охоронних агентств, у яких працює майже 400 тис. співробітників. За оцінкою президента Асоціації ветеранів групи «Альфа» і Російського союзу підприємств безпеки С.

Гончарова, це здебільшого саме ті приватні охоронні підприємства, що за минулі роки відвоювали цей сегмент ринку у кримінальних структур, бандитських «дахів».

Органами внутрішніх справ РФ вже накопичено значний позитивний досвід взаємодії з приватними охоронно-розшуковими підприємствами. Зокрема, ст. 3 Закону РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» [6] від 11 березня 1992 р. надає підприємствам, які здійснюють приватну детективну й охоронну діяльність, право сприяти державним органам у забезпеченні правопорядку, зокрема на договірній основі. У 1995 р. за участю охоронних підприємств органами ГУВС Москви проведено 4 загальноміські операції і близько 140 рейдів. У чергові частини підрозділів міліції доставлено понад 4 тис. правопорушників.

Література

1. Качинський А. Б. Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи / А.Б. Качинський; Інститут проблем національної безпеки; Національна академія Служби безпеки України. - К., 2004. – 472 с.
2. Дашков Г. В., Кигас В. Н., Мелик-Дадаева И. А., Тюрина Л. П. Обеспечение законности в деятельности частных правоохранительных служб за рубежом.-М., 1994.
3. Практика защиты коммерческой тайны и интеллектуальной собственности в США. – К.: Хрещатик, 2000. - С. 4.

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ :
ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції
4–5 лютого 2013 р.

Українською, російською
та англійською мовами

Відповідальний за випуск С.І. Дробязко
Комп'ютерна верстка Р.А. Кулькін

Формат 60x90/16. Ум.друк.арк. 25,1
Тираж 185 прим. Зам. № 17/02.

Видавництво «Герда», 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 60.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-966-8856-77-8

