

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ІНСТИТУТ МАТЕМАТИКИ, ЕКОНОМІКИ ТА МЕХАНІКИ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ
ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

27-28 листопада 2015 року

Одеса
2015

УДК 338.26(063)
ББК 65.237я43
А 43

Організаційний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Інституту математики, економіки, механіки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олександрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 27-28 листопада 2015 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2015. – 192 с.

ISBN 978-617-7326-12-9

Викладено тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції», яка відбулася у м. Одеса 27-28 листопада 2015 року.

УДК 338.26(063)
ББК 65.237я43

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Крижановський С. В.

МОТИВАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ПІДПРИЄМСТВ
ТА АНАЛІЗ ЇЇ СТАНУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ УКРАЇНА..... 8

Крупа В. Р., Гіжецька О. І.

РОЛЬ ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 10

Шедяков В. Е.

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА:
В ПОИСКАХ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ 12

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Герасімова О. А.

ДОСВІД КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
У ЗАЛУЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ 15

Герман Л. Т.

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ВИКЛИКИ
ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 18

Грінченко Ю. Л.

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ОБМІНУ НА ФОРМУВАННЯ
СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ 20

Гужва І. Ю.

ТОРГОВІ ДОМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ НА СВІТОВІ РИНКИ 22

Іванов Є. І.

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ
ЕФЕКТИВНОЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ..... 25

Костюченко М. М.

ДОТРИМАННЯ ВИМОГ СОТ ЩОДО ПРОЗОРОСТІ В УКРАЇНІ 28

Любачівська Р. З.

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ 30

Федірко О. А.

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЦИКЛІВ НА ЛОКАЛІЗАЦІЮ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА 32

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрусенко Н. В., Охрименко Ю. Б.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА
І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ 36

Багорка М. О.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 39

Бокій О. В. ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА КУПІВЕЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ В УКРАЇНІ І В СВІТІ	41
Курило О. Б., Климець Н. В. РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ: ШЛЯХ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	43
Кот Л. Л. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ	45
Осадчук Ю. М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	48
Січкаренко К. О. ІННОВАЦІЙНІ МЕРЕЖІ В УКРАЇНІ І МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ТЕХНІЧНА СПІВПРАЦЯ У КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС	51
Острроверхова А. В., Ткачук В. Г., Гедзюк В. А. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СИСТЕМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЗА ДОХОДАМИ	54
Торосян Г. А. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД У ПИТАННІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	57
Чижова Н. Є. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА ЧАСИ КРИЗИ	59
Шабельник Л. Ю. ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	62
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Антонів В. Б., Шиян П. І. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ	65
Гук А. В., Базалійська Н. П. ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	67
Боковець В. В., Непомняща О. В. ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ	71
Височан О. С., Папроцька В. Р. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КОНСОЛІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У ФОРМАТІ АГРОХОЛДИНГОВОЇ КОМПАНІЇ	74
Войтович А. В. КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	76
Гараніна І. І., Зелінський Є. В. СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ РЕКЛАМИ	80

Дашевская Т. Ш. АУТСОРСИНГ МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА	82
Смельянов О. Ю., Петрушка Т. О. УЗАГАЛЬНЮЮЧІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	86
Железняк В. В., Вьюник К. В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ	88
Кузьмак О. І. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	90
Макаренко С. М., Олійник Н. М., Щербина Ю. С. ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ	92
Моргун Г. В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	95
Мочона Л. Г. АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	98
Нестерчук Я. А. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ СИСТЕМ САДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	101
Олексин С. М. ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	104
Ярема Б. П., Остафій-Тижай М. М. ЕФЕКТИВНІ ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СВІТІ	107
Сусіденко О. В. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	110
Терещенко О. В., Гнатенко Є. П. ЗАРОБІТНА ПЛАТА – ДІЙОВИЙ ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА	115
Джур О. Є., Хомук Є. В. УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ ВАЖЛИВА СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	118
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Борейко В. І. ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	121
Свида І. В. РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ПРИКЛАДНА ТЕОРІЯ НАУКОВОГО УПРАВЛІННЯ	124

Соболева Г. Г. МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	126
Улибіна В. О. ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ	128
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Козловцева В. А. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	132
СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Старостенко Г. Г., Козар В. В. ТЕНДЕНЦІЇ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	135
Колмогорова І. В. ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В УКРАЇНІ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ	138
Хемій А. С. МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПФУ В СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ	142
СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Бабіченко В. В. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ: ГОЛОВНІ ПРІОРИТЕТИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ	145
Качан О. О., Гайдамашко О. Г. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	147
Демченко Т. М. ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....	149
Zhezheria O. S. REVENUES STATE BUDGET AND SOLVING ITS PROBLEMS	152
Корзаченко О. Ю. ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В ДЕРЖАВАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	155
Панасенко Г. О. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ В УКРАЇНІ	158
Рибачук Ю. О. ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРІОДИЧНОЇ КІЛЬКІСНО-ВАРТІСНОЇ МОДЕЛІ.....	161
Садовська Н. В. БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ ТА СПОСОБИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ	164

Сушко Н. І. ЛІКВІДНІСТЬ ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ	166
Хвічія К. М. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЦІЛЕСПРЯМОВАНOSTІ СИСТЕМИ НА РЕЗУЛЬТАТ-ОРІЄНТОВАНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ	170
Яременко Л. М. БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ТА КОНЦЕПЦІЇ ЇЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ	173
СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Баранік О. О. ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ЩОДО ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ	176
Бондарєва Т. Г., Немкович О. Б. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	178
Клим Н. М. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	180
Сусіденко В. Т. УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ І АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	183
Шевчук В. Р., Кузик І. І. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЕКТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	186
СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Оліфер А. В. ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЗАХОДИ ПО ЇЇ МІНІМІЗАЦІЇ	189

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Крижановський С. В.

старший викладач кафедри економічної теорії

та історії економічної думки

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

МОТИВАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ПІДПРИЄМСТВ ТА АНАЛІЗ ЇЇ СТАНУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ УКРАЇНА

Мотивацію дій сучасного співвітчизника, що знаходиться в працездатному стані, та не маючого юридичних обмежень своєї діяльності, можна звести до двох основних напрямів.

Першою по необхідності виступає потреба задоволення матеріальних побажань членів сім'ї та самого індивіда. У когось це стане чи не єдиним мотивом діяльності. Однак, якщо розглядати особу, що має високий освітній рівень, при цьому не мається на увазі виключно освіта в офіційних навчальних закладах, та ще й домоглася його ефективного застосування (з точки зору отримання адекватної матеріальної винагороди праці), можливо вказати і інший напрям. Його може бути реалізовано лише на базі накопичення матеріальних статків, що є наслідком попередньої діяльності, а іноді й всупереч їх рівню. Мається на увазі досягнення особою стану економічної та соціальної незалежності та цінності для суспільства, яка звісно не може вважатися абсолютною навіть при наявності депутатської чи президентської недоторканості (яких особа може позбутися), або чи також і багатомільярдних грошових накопичень, розміщених за межами батьківщини. Скоріш слід казати про наявність у особи оптимальної інформаційної продуктивності, котра є наслідком розвинутого інтелекту. При цьому людина зацікавлена у максимальній самовіддачі раніш отриманих та вдосконалених їм знань, котрі знаходили б визнання у інших членів суспільства, насамперед у представників пізніших поколінь. Таким же чином можна оцінювати і стан підприємства. Тобто, тільки виробництво, побудоване на використанні нової, а краще – не одної, а багатьох ідей, може розраховувати на успіх на теперешньому насиченому традиційною продукцією глобалізованому ринку. Але замало для успіху окремої особи, чи підприємства лише генерувати нові ідеї, оскільки на втілення останніх у виробництво потрібен початковий капітал. Однак розподіл ресурсів як між окремими громадянами, також і серед підприємств наразі не є раціональним. Особливо це виявляється при аналізі розподілу доходів в Україні, але стосується далеко не тільки нього (1). Тому науковці роблять наступний висновок про характер системи формування доходів, зформованої в Україні у період трансформаційних перетворень: це є не соціально-ринкова, а гібридна капіталоуправлінська система, котра відповідає корпоративним та особистим інтересам політично-економічної еліти та характеризується поєднанням великого бізнесу та політичної влади, що дає змогу останній використовувати державні

інституції задля досягнення особистих цілей, спонукає зміщенню бізнесу в тіньову зону, провокує посилення корупції, призводить до значної поляризації населення, бідність якого абсолютно зростає (2).

Тим часом країни, система керування якими налаштована на всебічну оптимізацію життя населення, стимулюють заходи, спрямовані на підвищення рівня споживання усіх його верств, наприклад, за рахунок виплати кожному громадянину щомісячно до 800 євро, не вимагаючи за це від одержувача ніяких об'ємів праці, або зобов'язань щодо інших навантажень, як це планують зробити зараз у Фінляндії з метою подолання зменшення об'ємів виробництва (3).

Взагалі ж серед розвинутих країн, в першу чергу маються на увазі: Німеччина, США та Японія, зараз спостерігається тенденція до дуже значних змін в організації виробництва на засадах фактичного зняття кордонів для споживачів, які зможуть через глобальну мережу інтернету замовити у обраного ними самими в інтернеті виробника обрану згідно каталогу одиницю товару з усіма характеристиками, відповідаючими саме їх індивідуальним потребам (4). Заплановані зміни є настільки значущими, що аналітики ототожнюють їх із четвертою промисловою революцією.

Виходячи з вищевказаного можна зробити висновок про необхідність рішучих та невідкладних змін в українській економіці, які потребують в першу чергу формування вмотивованості як більшості населення, так і підприємств до роботи високоінтелектуальної, що потребує створення маси нових, інформаційно розвинутих підприємств та залучення до нових робочих місць на цих підприємствах значно краще підготовлених спеціалістів. Все це неможливо без зовсім іншого рівня доходів, що їх отримують нові кадри підприємств, а також – без заохочення інвестицій, що в свою чергу потребує зменшення фіскального навантаження та дерегуляції.

Література:

1. Распределение населения по уровню среднедушевых эквивалентных общих доходов. <https://ukrstat.org/operativ>
2. Тохтарова В. С. Доходное неравенство как угроза развития человеческих возможностей / В. С. Тохтарова // Методологія досліджень та сучасні соціальні, економічні, технологічні проблеми розвитку суспільства.: зб. тез доп. міжнар.наук.-прак. конф.,Харків, 18.11.2011 р. – Харків.: КНТЕУ, 2011. – С. 269-270.
3. Шапран В. 800 євро кожному – Фінляндія шукає ліки від спаду // www.evrointegration.com.ua/experts/2015/11/18/7040892
4. Как нам начать четвертую промышленную революцию // Власть денег / 9 / 2015, с. 25-58.

Крупа В. Р.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Львівського національного аграрного університету*
Гіжецька О. І.
*студентка
Львівського національного аграрного університету
м. Львів, Україна*

РОЛЬ ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Трансформаційні процеси соціально-економічних відносин у суспільстві вимагають від науковців пристосування існуючих економічних теорій до умов сучасності. Сьогодні для економіки будь-якої країни ключовим питанням є підтримка сталого економічного зростання і досягнення конкурентних переваг на світовому ринку. Його вирішення значною мірою лежить у площині забезпечення умов для людського розвитку.

З переходом постіндустріального етапу розвитку суспільства істотно зростає значимість знань, умінь і навичок працівників, а також виникла проблема поглибленого розуміння ролі людини і накопичених результатів її інтелектуальної діяльності на темпи і якість розвитку економіки. На ґрунті цих тенденцій у 60-х роках минулого століття виникла теорія людського капіталу. У її витоків стояли Нобелівські лауреати Т. Шульц, С. Кузнець, Г. Беккер, а також такі видатні економісти як Х. Боуен, М. Блауг, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Ф. Махлуп. Серед українських дослідників вагомий внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили Д. Богиня, О. Грішнова, О. Захарова, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Червінська та ін.

Поштовхом до створення теорії людського капіталу стали статистичні дані зростання економік розвинених країн світу, які перевищували розрахунки, що базуються на врахуванні класичних чинників зростання. Аналіз реальних процесів розвитку і росту в сучасних умовах і привів до утвердження людського капіталу як основного продуктивного і соціального чинника сталого розвитку сучасної економіки і суспільства.

Узагальнюючи наукові підходи до розуміння людського капіталу вважаємо, що це поняття доцільно трактувати як:

- сукупність інтелектуальної власності та власності на робочу силу, які притаманні людині від народження та надалі формуються протягом всього життя під впливом знань, навичок, умінь, освіти, кваліфікації;
- міру втіленої в людині здібності приносити дохід на основі вроджених та набутих здібностей, таланту, освіти та кваліфікації.

Особливо зростає роль людського капіталу на новітньому етапі розвитку світового господарства, що ґрунтується на інтелектуалізації праці та інноваційних знаннях. Розвиток сучасних технологій, необхідність систематичного оновлення виробництва та підвищення вимог до якості робочої сили потребують постійного вдосконалення знань та умінь працівників з метою забезпечення їх продуктивної праці, професійної мобільності, конкурентоспроможності тощо [1, с. 28]. Тому перспективний розвиток людського капіталу є надзвичайно важливим завданням для переходу держави на інноваційну модель ринкової економіки. Важливо відзначити й те, що на відміну від інших ресурсів людський ресурс є невичерпним, що робить його привабливим для довгострокового інвестування.

Загальна тенденція інноваційних економік, що розвиваються під впливом інформаційної революції, характеризується новим співвідношенням між людським і фізичним капіталом, за яким людський капітал стає пріоритетом в економічному розвитку. Так, згідно з розрахунками Всесвітнього банку, у складі національного багатства США виробничі фонди (споруди та приміщення, машини й обладнання) становлять всього 19%, природні ресурси – 5, людський капітал – 76%. У Західній Європі відповідні показники дорівнюють 23, 3 і 74%. [2].

Концепція «людського капіталу» висуває на перший план особистий внесок кожного окремого працівника у виробничий процес, його особисті знання, навички і навіть творчу складову, вміння знаходити рішення і пропонувати нові шляхи щодо виконання поставлених завдань, вирішувати поточні проблеми. У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємствах якісно нового людського капіталу, здатного до оновлення, а також забезпечення потреб виробництва кваліфікованим персоналом, що в свою чергу, викликає необхідність інвестування коштів у людський розвиток.

Свого часу теорія людського капіталу стала ідеологією значних інвестицій в освіту та охорону здоров'я. В нинішніх умовах як інвестиції у людський капітал запропоновано розуміти витрати на освіту, підготовку та перепідготовку кадрів на виробництві; науку, включаючи витрати на дослідження і розробки; інноваційні витрати, в тому числі на технологічні інновації, стимулювання інноваційної діяльності та створення інтелектуальної власності; здоров'я, включаючи витрати на охорону здоров'я, екологію і фізичну культуру; мобільність і культуру.

Поряд з цим набувають широкого застосування різні форм підготовки та перепідготовки кадрів: програми стимулювання бізнес-лідерства, самоосвіти, вдосконалення навичок керівництва для спеціалістів різних ланок управління, курси підвищення кваліфікації та інше

Формування людського капіталу набуває нових особливостей: перша – це безперервність навчання та нерозривний зв'язок освіти з виробничою діяльністю людини (протягом всього періоду праці); друга – здатність творчого застосування накопичених знань, навичок для генерації нових ноу-хау; третя полягає в тому, що розвиток інноваційної економіки обумовлює вимоги безперервного навчання та елементів творчості не лише окремих працівників, а й цілих колективів підприємств, фірм та організацій.

Це є результатом того, що при інвестуванні в людський капітал, на відміну від інших форм інвестування, виникає синергетичний ефект, коли вкладення коштів у розвиток окремого працівника, за умови створення на підприємстві сприятливого морально-психологічного клімату та ефективної системи управління робочою силою, дозволяє підвищити рівень людського капіталу членів трудового колективу [3, с. 46].

Отже, виходячи з того, що період трудової діяльності є найбільш тривалим у житті людини, саме інвестиції за рахунок коштів підприємств є вирішальним чинником нарощування обсягів та якості людського капіталу, а отже, й інструментом досягнення сталого інноваційного розвитку економіки країни.

Література:

1. Дрозач М. Формування інноваційної моделі розвитку професійного навчання персоналу на виробництві / М. Дрозач // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 3. – С. 28–31.
2. Майбуров И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России / И. Майбуров // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 3–13.
3. Захарова О. Развитие теории инвестирования в людський капітал / О. Захарова // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – С. 45–51.

Шедяков В. Е.
*доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь,
г. Киев, Украина*

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА: В ПОИСКАХ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ

Длительная эпоха приоритета гонки за уровнем удовлетворения растущих материальных потребностей на базе расходования простого труда зримо выявила свои пределы, связанные с неравномерностью концентрации возможностей и угрозами всей планетарной экосистеме. Причём достигнутый уровень потребления и отходов, характерный для привилегированных регионов, даже близко не может быть распространен на всех из-за уровня давления на среду обитания. Вместе с тем, подневольный труд малоэффективен и проигрывает самодеятельному творчеству. На первый план выходит духовно-информационная мотивация жизни. Нарастает значение морально-нравственных ориентиров и научно-интеллектуальной активности в осуществлении деятельности. Соответственно, необходимо переходить от привычки к навязыванию глобальных стандартов крайне разнородным культурно-ценностным мирам к ориентации на культивирование собственных общесоциальных условий продуктивности и долговременной стабильности жизнедеятельности. При том из каждого вида модели (традиционной, современной, постмодерной) развития конкретный культурно-цивилизационный мир может получить свою конкретику соответственно как глубинным пластам своих ценностно-смысловых комплексов, так и динамике трансформации. Именно нравственные стержни через традиции, устои, обычаи создают и оберегают общество и его экономику.

Таким образом, восстановление динамического равновесного состояние планетарной биосоциальной системы предполагает, в частности, переход от базирования на расходовании физического труда как основной части общественно-необходимого к духовно-интеллектуальной деятельности как его определяющей составляющей части, от превалирования материального аспекта жизнедеятельности к виртуально-ментальной сфере, от ориентации на сверхпотребительство и погоню за удовольствиями к ценностям нравственности и созидания, от единообразия шаблона жизнеустройства и развития к их многообразию на основе базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Повышение как интенсивности международных коммуникаций, так и степени взаимозависимости происходит при сложном переплетении тенденций к социализации и индивидуализации воспроизводственных процессов. При этом многие из форм и даже принципов, наработанных в экономической сфере, получают дальнейшее распространение, далеко выходя за её пределы. В свою очередь обеспечение соответствия качества управления уровню управляемой реальности требует и эффективного воздействия на контуры самоуправления и координации, и учёта своеобразия объектов, управляемых, самоуправляемых и неуправляемых.

Осуществление продуктивной настройки всего хозяйственного механизма предполагает повышения внимания к сформированным социокультурным традициям, развитию вокруг них и на их основе культурно-цивилизационных миров. Попытки заставить общество кардинально измениться ведут к повышению непроизводительных расходов ресурсов (включая человеческий ресурс). Результаты их оказываются

неэффективными и часто сметаются в ходе дальнейших общественных трансформаций. Напротив, эффективным путём трансформаций становится направление, связанное с поддержкой перспективных форм развития для укоренённых ценностно-смысловых комплексов, базирующихся на них принципах, укладах и подходах. Органичное развитие общества при этом связано с доминированием в его социальном капитале черт интеграции, а не разобщённости; на основании согласования, а не подчинения интересов общественных групп.

При этом полиструктура мирохозяйственных связей как целостность, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, приобретает вид формируемой действительности. Наличие мощных ценностно-смысловых комплексов – обязательное условие сильного самоценного культурно-цивилизационного мира, его хозяйственной подсистемы. Формой самоорганизации систем, взаимоперехода их равновесия и неравновесия становятся циклы развития. Динамизм и направленность формообразования зависит от качества исторической череды Сверхпроектов, которые могут заметно изменяться, перенимая черты все новых носителей. Сутью некоторых из них может стать, в том числе, и отрицательная моральная сила агрессии, уничтожения, завоевания – которая, тем не менее, рано или поздно уничтожает себя и искушенных собою. При этом Немезида карает отнюдь не всегда адресно, чаще – бьет «по площадям»; за преступления лидеров отвечают народы. С одной стороны, повышение ёмкости внутреннего рынка, подъём экономики спроса, связанный с ними рост благосостояния населения и улучшение демографической ситуации – необходимость устойчивых жизнедеятельности и развития культурно-цивилизационного мира. С другой стороны, укрепление социокультурного основания экономического прогресса, базирующееся на особенностях коллективного бессознательного и воплощённое в ценностно-смысловых комплексах, социальном наследии, народном опыте, обеспечивает долговременные позитивные тренды в хозяйствовании. А международные экономические отношения являются важным инструментом реализации задач укрепления и развития культурно-цивилизационного мира. При доминировании в базовых ценностно-смысловых комплексах близости в мировосприятии создаются основания для комплиментарности, проявляющейся в сотрудничестве и кооперации. Коллективное бессознательное через базовые ценностно-смысловые комплексы и вокруг них формирует культурно-цивилизационные миры, между которыми возникают отношения полилога и конкуренции (вырастающие от противоречия до антагонизма и выливающиеся в конфронтацию), складывающиеся на фундаментальных и актуальных плоскостях. Разумеется, условное преобладание какого-либо из культурно-цивилизационных миров в определённый момент вовсе не означает его большей потенциальной ценности для развития всей ойкумены, как и павшие в политико-экономической конкуренции зачастую таили спасительные для человечества возможности. Пространство ойкумены покрыто культурно-цивилизационными мирами не равномерно. Есть зоны различной плотности, ядра и полупериферии/периферии, переходные, диффузные и т.п. При этом культурно-цивилизационные миры проходят свои жизненные циклы отнюдь не синхронно.

История человеческой социальности выступает формой дихотомии, определяемой механизмом асимметричного синтеза. Точки экстремума (мах и min) создаются механизмом качественного обобщения в соответствии с доминирующим признаком, а результат обуславливает как зеркально симметричное направление развития основообразующей тенденции целого, так и силу пассионарных толчков. Однако могут появляться и неструктурные элементы, т.е. такие, которые не находят себе пары (например, в экономике, с одной стороны, неудовлетворенный спрос, с другой – предложение ненужных и не пользующихся спросом товаров). Накопление этих

элементов приводит всю систему в кризисное состояние. В стадии кризиса вследствие противоборства структурных и неструктурных элементов происходит разрушение прежней структуры (либо существующая структура меняется, чтобы приспособиться к новым условиям, либо новое структурное отношение вписывается в существующую систему). При кризисе последняя переходит в новое качественное состояние с новыми свойствами. Насколько разрушительным будет кризис во многом зависит от того, насколько осознана необходимость парадигмального перехода.

В этих условиях ни одна система ценностей в постмодерных моделях развития уже не может рассматриваться как единственно возможная для человечества. Самонастройка и развитие осуществляется не при отформатировании сознания по общему шаблону прокрустова ложа, а в полилоге моделей и подходов. Когда нет стабильной внешней опоры в виде общей идеологии, единой культуры, общепризнанной науки, тогда следует быть терпимым ко всему, признавать право на существование непохожего. Нет принуждения, и никто никому ничем не обязан. В этом контексте и само понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного роста, оно должно ориентироваться на такие максимы как солидарность, свобода выбора, убеждений и слова, терпимость. Исчезает понятие периферийной культуры (в частности, экономической): они равноценны и равноправны.

Соответственно, развитие постнеклассической методологии обществоведения, требует осуществления, в первую очередь, философского осмысления диапазона продуктивного синтеза знаний, полученных от применения различных исследовательских подходов и школ. Качество используемого инструментального и методологического обеспечения процессов моделирования и управления испытывается на излом радикальностью социально-экономических трансформаций и уровнем вставших перед обществом (и, соответственно, обществоведением) задач. Вместе с тем, уже недостаточная глубина первичных абстракций может повлечь за собой сужение получаемых в процессе восхождения от абстрактного к конкретному как теоретических, так и практических рекомендаций [1-5].

Литература:

1. Володимир Шедяков: Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності / В. Є. Шедяков // Економіст. – 2015. – № 9. – С. 1-3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/10670-volodimir-shedyakov-sistema-svtogospodarskih-zvyazkv-perezhivaye-stan-blizkiy-do-nstituconalnoyi-neviznachenost.html>
2. Шедяков В. Е. Хозяйственная эсхатология, или Пора готовиться к неожиданностям! / В. Е. Шедяков // Бизнес Информ. – 1997. – № 20. – С. 5-8; № 21. – С. 7-11.
3. Шедяков В. Е. Украина: трансформация экономики и общества при усилении процессов постмодернизации / В. Е. Шедяков // Экономика, общество, рынок: научн. записки. – Вып. 2. – Х., 1997. – С. 113-124.
4. Шедяков В. Є. «Людський капітал» і розвиток трудових відносин: взаємопереплетення внутрішніх і зовнішніх тенденцій / В. Є. Шедяков // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава. – Ч. 3.11. – К.: Корпорація, 2005. – С. 371-380.
5. Шедяков В. Є. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози / В. Є. Шедяков // Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів / за ред. М. С. Пашкевич, Ж. К. Нестеренко; М-во освіти і науки України, Запор. нац. техн. ун-т, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2015. – С. 30-41.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Герасімова О. А.

науковий співробітник

Інституту економіки та прогнозування

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

ДОСВІД КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ У ЗАЛУЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У глобальному світі транснаціональні корпорації нараховують близько 80% всіх товарів та послуг, що перетинають кордони або через свої внутрішні партнерські угоди або через мережі незалежних постачальників. В результаті сам термін «кланцюжки постачання» став новою нормою у дискусії щодо поширення торгівлі та інвестицій у світовій економіці.

Для країн, що розвиваються або мають перехідну економіку, на шляху до під'єднання до мережі глобальних постачальників існує цілий ряд перешкод та провалів ринку, тому уряди цих країн мають проводити певні заходи для успішного подолання цих перешкод.

Так Т. Моран [1] досліджує різні форми індустріальної політики, які запроваджувались урядами країн для диверсифікації та модернізації власної виробничої та експортної бази. Це дослідження показує, що уряди мають проводити активну політику щодо залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а не чекати, коли глобальні ринкові гравці прийдуть до них. Необхідна підтримка державного сектору приймає форму стимулювання інвестицій агентами та фінансування промислових парків, побудови надійної інфраструктури, створення умов для проведення професійних тренінгів з учбовою програмою, яка б задовольняла вимогам тих компаній, які бажають в подальшому використовувати кваліфікованих працівників на своєму виробництві.

Такий підхід умовно можна назвати м'якою формою індустріальної політики, в якій ПІІ використовуються для розвитку та створення зворотних зв'язків, глибину яких визначають можливості приймаючої країни. М'яка форма індустріальної політики може бути протиставлена діям з державної підтримки та захисту цільових вітчизняних галузей, що або повністю виключає зовнішнє інвестування цих секторів в цілому, або висуває певні вимоги до фірм щодо ефективності (у вигляді отримання ліцензій, створення спільних підприємств, передачі технологій). Досвід країн, що розвиваються (включаючи Китай) показує, що така жорстка промислова політика здебільшого є контрпродуктивною при залученні іноземних інвесторів.

Матеріали досліджень показують, що зовнішні донори відіграють важливу роль по покращенню роботи ринків приймаючої країни. Вони додатково залучають кошти Світового банку, регіональних банків розвитку, що працюють з урядами країн-реципієнтів для того, щоб ПІІ використовувались якомога ефективніше.

Країни, що розвиваються, що здатні досить швидко диверсифікувати та модернізувати свою продукцію та експортну спеціалізацію, мають більш швидкі темпи

зростання та добробуту, аніж ті, що просто роблять більший обсяг ніж зазвичай. ПІІ відкривають великі можливості для країн, що розвиваються для впровадження середньо- та високотехнологічних операцій та підключення до ланцюжків постачання глобальних гравців. Для досягнення цієї мети країни мають подолати недосконалість інформаційних ринків, які включають комплекс питань, пов'язаних з координацією зовнішньоекономічної діяльності та подолання прогалів ринку.

Сучасна теорія розвитку в останні роки відійшла від простого експорто-орієнтованого розвитку країн до розгляду самої структури експорту. Диверсифікація експорту також має велике значення. Сьогодні більша частина ПІІ в країнах, що розвиваються, спрямовується в більш просунуті промислові сектори, збільшуючи частку інвестицій в наукомісткі виробництва.

Які ж заходи бажано провести країні для того, щоб заохотити інвесторів розмістити високотехнологічне виробництво та створити місця для робочих з високою кваліфікацією в її економіці?

Після впровадження у 2004 році Світовим банком індикаторів ведення бізнесу широко поширеною є віра у те, що ключ до залучення ПІІ лежить у поліпшенні ведення бізнесу для всіх фірм в економіці країни-реципієнта. До цих індикаторів відносять оцінку вимог щодо відкриття бізнесу, кількості отриманих дозволів для будівництва, реєстрації прав власності, ставок оподаткування тощо. До цього ще додаються макропоказники, як от рівень інфляції, обмеження щодо бюджетного дефіциту та реальний обмінний курс.

Проте як показують дослідження, виконання цих умов дуже часто не призводить до зростання потоку інвестицій. Натомість створення агенцій по залученню інвестицій може забезпечити важливе підґрунтя для приходу нових інвесторів. Так було з'ясовано, що наявність таких агенцій корелює з більш високим припливом ПІІ як в цілому по економіці, так і в окремих секторах, що виділялись агенціями як пріоритетні. Активне виділення секторів для рекламування подвоювало притік інвестицій. Крім того наявність агенцій з просування інвестицій може не лише збільшувати обсяги інвестування, а й покращити якість експорту з країни.

Для залучення інвесторів в умовах невизначеності на ринку та можливих невдач уряди мають пропонувати субсидування перших інвесторів у ризикові сектори та виробництва для забезпечення їх безперешкодної інтеграції. Це може бути створення нової або модернізація старої інфраструктури, державно-приватного партнерства у сфері професійної освіти, реформи на ринку праці, податкові канікули, пільгова оренда землі тощо.

Так наприклад Коста-Ріка для залучення корпорації Intel провела модернізацію Національного аеропорту для надійного постачання материнської компанії. Також було побудовано нову електростанцію, яка б забезпечувала електроенергією новий завод. Крім цього на базі технологічного інституту разом зі спеціалістами Intel було розроблено навчальні програми для підготовки ІТ-фахівців. Залучення Intel мало важливий демонстраційний ефект для інших потенційних інвесторів в галузі електроніки та інших нетрадиційних для місцевої економіки середньотехнологічних секторах, оскільки країна показала сильне бажання йти за лідерами. Це дозволило залучити інвесторів у сектори з виробництва електроніки, медичних приладів, бізнес-послуг. При цьому більшість з них повідомили, що згода Інтел відіграла вирішальну роль у їх бажанні інвестувати у коста-риканську економіку.

У Малайзії ПІІ було використано для структурних перетворень в одній галузі, а не за рахунок переходу від однієї галузі до іншої, як в Коста-Ріці. Для залучення

признаних інвесторів електроніки до більш складних етапів виробництва у Малайзії було створено центр розвитку навичок Пенанг – тристоронньої ініціативи в галузі підготовки, яка поєднувала владу, наукові установи та промисловість. Центр фінансував придбання обладнання від провідних фірм електроніки (Motorola, Intel та Hewlett Packard) для навчання науково-технічних працівників навичкам, що є необхідними зараз або будуть актуальними у майбутньому для електронної промисловості. За декілька років центр став одним з десяти найкращих вищих навчальних закладів в області розвитку трудових ресурсів у світі. Завдяки високому рівню підготовки Пенанг був нагороджений статусом «кібер-місто». Утримання Пенангом регіональної першості у галузі ІТ-інфраструктури було важливим для стимулювання ТНК у галузі електроніки щодо створення R&D центрів для забезпечення розширення та реінвестування частини існуючих інвесторів. Еволюція Пенанг показала, що інвестори приходили спочатку до дешевої робочої сили, проте залишались через ті спеціальні знання, які спільно створили. Також для заохочення інвесторів Малайзія забезпечила іноземним компаніям значний ступінь гнучкості ринку праці. Так на деякий час з нових експортних зон було виключено діяльність профспілок. Крім того інвестори були звільнені від необхідності залучати до виробництва місцеві фірми. Пізніше частину цих обмежень було знято.

В Чехії, що є традиційно сильною в технічних областях, агенцією по залученню інвестицій Чехінвест було використано наукову та інженерну базу країни для заохочення іноземних компаній у проведенні досліджень і розвитку у поєднанні з експортними операціями. Так за рахунок державно-приватного партнерства було створено навчальні програми, що включають іноземні фірми до навчання у технічних університетах Чехії. Завдяки цьому інвестори мали змогу відкривати власні R&D центри поряд зі своїми виробничими майданчиками.

Україна має непогану навчальну та промислову базу. Проте більшість підприємств не готові вкладати гроші у навчання своїх працівників. Відсоток підприємств різних форм власності, що користуються новими технологіями для підвищення рівня своїх працівників є досить незначним. При цьому така тенденція є типовою для всіх секторів економіки.

При залученні інвесторів підприємства мають показати готовність не тільки до гнучкості виробництва, а й готовність вкладати кошти у навчання власного персоналу. Щодо держави, то її роль у підвищенні рівня людського потенціалу має зводитись до підтримки вищих навчальних закладів у створенні спільних програм з ТНК по навчанню працівників.

Таким чином, підприємство для залучення інвесторів та залучення до вертикальної або горизонтальної інтеграції має продемонструвати:

- готовність в стислі строки налагодити випуск нової продукції;
- надійність постачальника продукції у відповідному обсязі та строки, а також потрібну інфраструктуру;
- наявність робочої сили, що здатна до самовдосконалення;
- готовність забезпечити необхідну базу та кошти для навчання персоналу.

Основними пріоритетами на етапі залучення інвесторів до української економіки має стати розвиток постачальників 1 та 2 рівня, партнерство на рівні технічних університетів для розробки навчальних програм, що будуть забезпечувати високий кваліфікаційний рівень персоналу.

Література:

1. Theodore H. Moran. Foreign Investment and Supply Chains in Emerging Markets: Recurring Problems and Demonstrated Solutions. – Peterson Institute for International Economics. 2014.

Герман Л. Т.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ВИКЛИКИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Нелінійний розвиток глобальної економіки в останні десятиліття для достовірності прогнозів потребує постійного моніторингу основних викликів та загроз. Серед останніх виокремимо соціально-демографічні, врахування яких у майбутньому може забезпечити сталий глобальний економічний розвиток. Соціальними детермінантами глобального економічного розвитку є: людський розвиток (у тому числі рівень доступу до освітніх та медичних послуг), демографічні процеси, бідність, забезпеченість продовольчими ресурсами, гендерна рівність, можливість реалізувати власні здібності, зниження рівня безробіття та ін. Разом з тим, соціально-демографічна карта світу характеризується своєю строкатістю [1], адже присутня чітка поляризація країн. Об'єктивно, що глобалізація та структурні кризи суттєво змінили позиціонування країн у глобальному економічному просторі, забезпечили нові якісні умови розвитку, в той же час вони сприяли соціальній поляризації країн, нерівномірному розподілу результатів міжнародного поділу праці. У сучасних умовах глобальному економічному розвитку потрібні нові драйвери, і ними можуть стати соціальні чинники.

Враховуючи те, що глобальний економічний розвиток в своїй основі має не лише збільшення темпів економічного зростання (темпи щорічного зростання ВВП у країнах, що розвиваються, перевищують аналогічний показник для розвинених країн, проте не є достатньою умовою розвитку), але й покращення основних показників для усіх країн, зазначимо, що у теоретичній площині ця ідея аргументована у працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. У практичному вимірі залишається низка невирішених глобальних соціальних проблем, більшість з яких системні, з множиною аспектів, які не вимірюються лише низьким рівнем доходу, тим більше, що відбуваються порушення основоположних прав та свобод людини.

На сьогодні за дослідженнями Всесвітньої організації охорони здоров'я основними причинами смертності є захворювання, пов'язані не лише з погіршенням умов життя населення – з інфекціями, обмеженістю доступу до продуктів харчування та води, але й серцево-судинні та онкологічні захворювання [2]. Справедливо дослідники питання екології та умов праці ставлять в пріоритет забезпечення глобального економічного розвитку поряд з економічними та соціальними. Екологічні виклики спровоковані інтенсифікацією виробництва та науково-технічним прогресом, процесами урбанізації. Індустріалізація сприяла економічному розвитку країн, а постіндустріальне суспільство в свою основу поставило пріоритет знань, проте оминула проблеми розвитку екосистем. Разом з тим, все частіше країни, що розвиваються, зазнають так

званої «екологічної агресії» з боку розвинених країн, коли на їх територіях розміщуються шкідливі для здоров'я виробництва, вивіз токсичних відходів (незважаючи на прийняття у 1989 р. 170 країнами Базельської концепції *за транскордонним перевезенням небезпечних відходів* та їх видаленням, яка заборонила їх вивіз у країни, що розвиваються [3]) й т.і., що поглиблює проблеми забруднення земель та здоров'я населення, відповідно зменшує їх шанси на виживання та зворотнього подолання межі бідності, робить вразливими до економічних потрясінь, промислового розвитку та природних катаклізмів. Зменшення здорового працездатного населення пряма загроза економічному розвитку, тим більше враховуючи процеси старіння населення світу та тривалість життя, та наступні тенденції: 2,2 млрд. осіб живе в умовах бідності, тобто 15% населення планети залишається вразливим до цих процесів, 80% населення не має належного соціального захисту, 12% населення планети страждає від голоду, 1,5 млрд. робітників (третина від загальної кількості) – працює в умовах неформальної або ненадійної зайнятості [4].

Таким чином, відмежувати глобальні економічні, соціальні та екологічні проблеми неможливо, адже завдяки процесам глобалізації світ став єдиним, як у вирішенні проблем, так і впливу основних викликів. Разом з тим, ступінь їх впливу полярно протилежна для країн із різним рівнем економічного розвитку. Тому парадигма глобального економічного розвитку у майбутньому повинна будуватися на основі тріади добробуту – економічний, соціальний, екологічний, та за принципами структурної модернізації як розвинених країн, так і тих, що розвиваються, адже глобальний розвиток – це комплексне системне явище, яке не вимірюється середніми темпами приросту економічного зростання, а потребує практичної реалізації соціальних стандартів.

Література:

1. Report on World Social Situation 2013: Inequality Matters. [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.un.org/esa/socdev/documents/reports/InequalityMatters.pdf>
2. The top 10 causes of death [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs310/en/>
3. Basel Convention on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and their Disposal [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://legal.un.org/avl/ha/bcctmhwd/bcctmhwd.html>
4. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://hdr.undp.org/en/2014-report>

Грінченко Ю. Л.
*доцент кафедри менеджменту
та математичного моделювання ринкових процесів
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ОБМІНУ НА ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Загальна теорія інтеграції повинна описувати ті процеси, які відбуваються на рівні ЄС, пояснювати причини та результати цих процесів та прогнозувати які форми ці процеси будуть мати у майбутньому. Стає зрозумілим, що така теорія повинна враховувати велику кількість факторів, які впливають на інтеграційні процеси. У сімдесяті роки більшість підходів було спрямовано на дослідження функціонування Європейських Співтовариств як системи управління, їх інституціональної структури та політичних процесів на європейському рівні. Поступово на базі цих досліджень формувалися загальні інтеграційні теорії, які дають можливість зрозуміти економічну інтеграцію як цілісний процес. Однак емпіричні дані мали іноді протилежну інтерпретацію, що й стало джерелом виникнення великої кількості таких теорій.

Динаміку розвитку європейської інтеграції, на нашу думку в останні роки найповніше відображає підхід, який базується на концепції транснаціонального обміну. Обмін який відображає економічні відносини між агентами різних країн, пов'язані з переміщенням будь-яких матеріальних та нематеріальних цінностей. Найважливішими формами транснаціонального обміну, таким чином, є міжнародна торгівля товарами та послугами, рух капіталів, торгівля фондовими інструментами та валютними цінностями, міграція робочої сили, торгівля технологіями, організація спільних підприємств і транснаціональних корпорацій, продаж торговельних марок та інших нематеріальних цінностей, спільне проведення досліджень та розробок.

Спроможність наднаціональних структур відповідати вимогам учасників обміну та запроваджувати його правила визначає напрямок подальшого розвитку інтеграції.

Такий підхід передбачає, що наднаціональне управління повинне відповідати інтересам фірм, суспільних груп чи індивідуумів, що беруть участь у транснаціональному обміні та отримують переваги від впровадження європейського регулювання замість національного. Розвиток транснаціонального обміну вимагає заміщення національного регулювання наднаціональним, що змушує національні уряди та інститути ЄС розробляти та впроваджувати таке регулювання. Отже, рівень розвитку наднаціонального управління залежить від інтенсивності транснаціонального обміну в тому чи іншому секторі в певний період.

Якщо в певному секторі відбувається швидкий розвиток транснаціонального обміну, то для урядів все більш неефективним стає зберігання національного типу регулювання. Тиск на уряди по адаптації їх політик до нової ситуації стає все сильнішим, що веде до розвитку наднаціонального управління. Впровадження спільного законодавства сприяє подальшому розвитку транснаціонального обміну в цьому секторі та, завдяки ефекту переливання, в інших секторах. Виникає внутрішня динаміка процесу інтеграції. Міжурядові переговори та розробка політики стають інтегрованою частиною процесу, основною рушійною силою якого є розвиток

транснаціонального суспільства, про-інтеграційна політика наднаціональних організацій та розширення спільної законодавчої бази.

Відправною точкою нашого дослідження типу управління в ЄС є транснаціональне суспільство, насамперед ті неурядові групи, що беруть участь в процесах обміну соціального, економічного чи політичного характеру між країнами Європи. Саме ці групи вимагають загальноєвропейських правил, стандартів та наднаціонального типу управління. Відсутність європейського регулювання в певний момент часу починає розглядатися як перепона на шляху економічного розвитку та отримання спільних вигід. Існування різноманітних національних регулятивних режимів (а відповідно і митного режиму, технічних стандартів, регулювання в сфері охорони здоров'я та навколишнього середовища, різне економічне законодавство, валютні режими та таке інше) є причиною транзакційних витрат для тих, хто бере участь у процесах міждержавного обміну. З розвитком транснаціонального обміну, зростає суспільний попит на наднаціональне регулювання та інституціональну структуру, яка б змогла його забезпечити. Такий попит може бути адресований національним урядам, але якщо їх реакція є повільною, то транснаціональні групи звертаються до спільних інститутів.

Уряди, безсумнівно, мають свій інтерес до інтеграції. Вони шукають шляхи підвищення рівня своєї автономності по відношенню до національних суспільних груп та органів, а також збільшення свого контролю над ресурсами. Уряди можуть чинити опір процесам створення наднаціонального управління, але таким чином вони негативно впливають на рівень добробуту тих, хто бере участь в транснаціональних транзакціях. Уряди також можуть загальмувати інтеграційні процеси чи спрямувати їх в напрямку задоволення власних інтересів. Але уряди не мають повного контролю над спільним політичним процесом та його результатом. Отже уряди відіграють пасивну роль по відношенню до інтеграції, але це не виключає застосування міждержавних переговорів як методу прийняття рішень навіть в умовах розвинутого наднаціонального управління, особливо враховуючи специфіку ЄС. Саміти Євросоюзу, міждержавні конференції, засідання Ради міністрів є класичним прикладом міждержавних переговорів на основі національних інтересів. Така ситуація зміцнює позицію тих, хто вважає, що ключові моменти розвитку інтеграції в ЄС пов'язані з успішністю таких переговорів, тому рушійною силою розвитку слід вважати міждержавні переговори. Але ми підтримуємо іншу точку зору. Міждержавні переговори частіше були лише відповіддю на інтереси транснаціонального суспільства. Необхідність запровадження регулятивних правил ЄС і було темою таких переговорів. За нечисленними винятками, положення законодавства ЄС націлені на сприяння обміну між європейськими країнами. Однак суспільна позиція різних країн щодо інтеграційних ініціатив – різна, що і стає предметом переговорів. Тому ми маємо підстави стверджувати, що переговори є результатом, а не джерелом інтеграції (рис. 1).

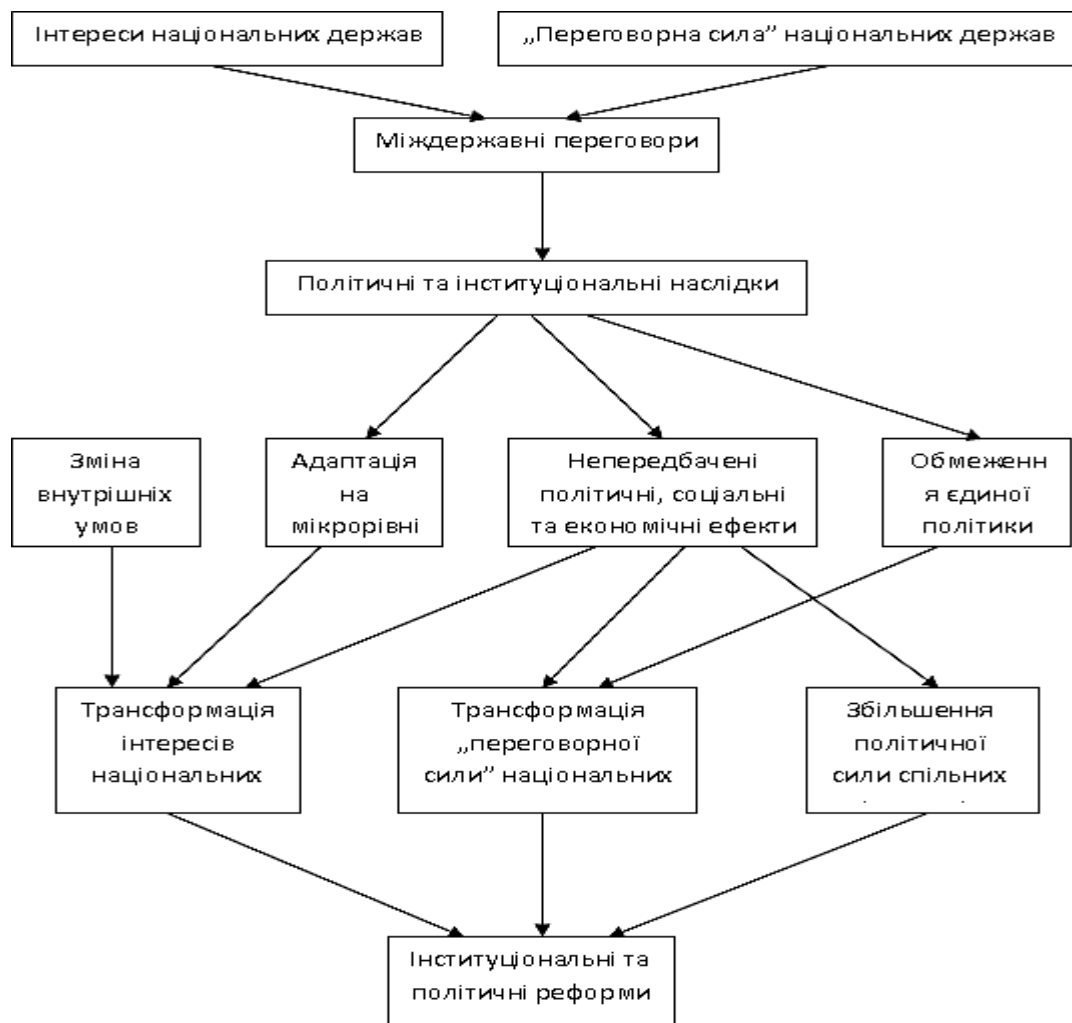


Рис. 1. Політико-інституціональний аспект процесу європейської інтеграції

Гужва І. Ю.

*проректор з наукової роботи і міжнародних відносин
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
м. Київ, Україна*

ТОРГОВІ ДОМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ НА СВІТОВІ РИНКИ

У сучасній світовій практиці торгові дома є одним з найбільш ефективних інструментів налагодження комунікації між бізнесом та державою у питанні просування експорту. Вони відіграють значну роль в транскордонній торгівлі багатьох країн світу, адже їх розвинуті мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. За своєю суттю торгові дома є міжнародними універсальними торговельними компаніями-посередниками, які співпрацюють з багатьма фірмами-виробниками різних виробничих галузей. Виконуючи роль посередника у міжнародній торгівлі, вони викупувають товари у національних виробників для їх реалізації на зовнішніх ринках. Це робить їх надзвичайно важливим інструментом для активізації експортної діяльності малих і середніх підприємств, які зазвичай не мають можливості організувати експортні

поставки самостійно. Хоча слід зазначити, що торгові дома є ефективним механізмом і для великих компаній, які часто створюють підконтрольні собі торгові дома як додатковий інструмент міжнародного маркетингу.

За даними Європейської конфедерації міжнародних торгових домів, в глобальному обсязі міжнародної торгівлі товарами і послугами на торгові дома припадає 20%. В більшості країн частка торгових домів в загальному обсязі несировинного експорту дуже значна і за окремими товарними позиціями досягає 50% [1].

Торгові дома виконують свої функції не лише у сфері торгівлі, але й в області фінансів, консалтингу тощо. Зокрема, вони зазвичай надають послуги з аналізу потенційних можливостей появи і зростання нових ринків товарів та послуг, з пошуку джерел фінансування експортно-імпортних операцій, з забезпечення ефективної взаємодії виробників з клієнтами, з консультування щодо залучення іноземних інвестицій, злиття і поглинань, з управління закордонними філіями, оптимізації міжнародних ланцюгів поставок тощо.

Таким чином, торгові дома функціонують як багатопрофільні установи, які в рамках своєї діяльності можуть виступати як:

- суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який купує товар цілими партіями, гарантуючи оплату пулу виробників і одержуючи прибуток від реалізації цього товару;
- оптовий експортер/імпортер, спеціалізуючись на визначеній продукції і закупаючи її оптом для перепродажу роздрібним мережам чи виробникам;
- комісіонер, зводячи експортерів та імпортерів без набуття права власності на товар з приводу продажу якого здійснюються міжнародні переговори;
- бюро по закупкам, яке не являючись власником товару вивчає зарубіжний ринок і веде переговори від імені експортерів;
- комерційний експортний агент, який представляє експортерів закордоном та реалізує їх продукцію на зовнішніх ринках, як правило, на умовах ексклюзивності;
- компанія з управління експортними операціями, виконуючи функцію експортного відділу підприємств (вивчення ринків збуту, створення і розвиток дистриб'юторських мереж, управління продажами тощо) одержує мандат на продаж продукції на одному чи декількох іноземних ринках;
- незалежний міжнародний посередник, використовуючи набутий досвід роботи з визначеним товаром сприяє укладанню зовнішньоторговельних договорів між експортерами та імпортерами.

Ефективність використання торгових домів для активізації зовнішньої торгівлі полягає у тому, що вони стимулюють спільну експортну діяльність груп компаній, що дозволяє їм розділяти витрати на здійснення зовнішньоторговельних операцій, а також більш ефективно шукати контрагентів закордоном. Синергія між експортерами підвищує їх шанс на комерційний успіх та знижує фінансові ризики.

У процесі своєї роботи торгові дома з часом формують широку інформаційну базу даних, що дозволяє їм забезпечувати постійну присутність на іноземних ринках. Такі можливості допомагають їм простежувати у світі перспективні сфери для активізації національного експорту. Для цього відслідковуються невідповідності між попитом та пропозицією на міжнародних ринках, визначаються перспективні доступи до каналів фінансування, вивчаються довгострокові плани транснаціональних корпорацій та урядів країн, цінові тенденції і навіть сценарії розвитку політичних подій. Важливу роль торгові дома виконують і в моніторингу у сфері конкуренції. Все це дозволяє їм мати найкраще уявлення про те, який товар куди краще продавати.

Серед переваг використання бізнесом послуг торгових домів необхідно виокремити наступні:

- можливість одержання вигоди за рахунок економії на масштабах виробництва та/або одержання послуг в таких сферах, як транспорт, складські операції тощо;
- розширення доступу до фінансування експорту за пільговими відсотковими ставками (якщо в країні належним функціонує Експортно-кредитне агентство, найбільше воно співпрацює, як правило, з торговими домами);
- покращення можливості використання висококваліфікованих і професійних кадрів при вирішенні складних проблем на митниці, а також в процесі підготовки всієї необхідної документації;
- торгові дома можуть на рівних співпрацювати з великими компаніями інших країн;
- забезпечення певної економії у просуванні експортної продукції за рахунок залучення найбільш ефективно працюючі рекламні та медійні компанії, а також участі в міжнародних виставках і ярмарках;
- забезпечення мінімізації ризиків, які існують в міжнародній торгівлі, що особливо актуально для малих і середніх підприємств, для яких співпраця з торговими домами дуже часто є чи не єдиною можливістю одержання валютної виручки.

Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі у просуванні продукції національних виробників на зовнішні ринки: з одного боку торгові дома являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого, – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом з питань підтримки зовнішньоекономічної діяльності.

Серед світових підходів до організації роботи торгових домів, для України найбільш цікавим є досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Угорщини, де національні торгові дома розглядаються як один з трьох ключових елементів системи підтримки суб'єктів ЗЕД разом з агентством зі сприяння залученню інвестицій та державним Ексімбанком.

Для реалізації державної підтримки експорту уряд Угорщини разом з угорською ТПП у 2013 р. заснував ПрАТ «Угорський національний торговий дім», який впродовж 2014 р. відкрив свої представництва у 25 країнах світу і посприяв експорту 2,3 тис. малих і середніх підприємств країни на загальну суму 125 млн. євро. Зазначена установа є універсальною, проте особливе місце відведене для просування експорту готової харчової продукції та фармацевтичних препаратів. В міжнародних торгових операціях ПрАТ «Угорський національний торговий дім» виступає у ролі комісіонера, середній комісійний збір складає 2%, при цьому варіюючись від 9% для фармацевтики до менш ніж 1% для будівельного обладнання і матеріалів. Слід зазначити, що наразі уряд Угорщини здійснює істотну фінансову підтримку для організації функціонування національного торгового дому, однак передбачається, що вже до кінця 2017 р. він повинен стати повністю самостійним у фінансовому відношенні підприємством [2, с. 106-107].

Слід зазначити, що правила СОТ не забороняють функціонування подібних державних підприємств. Навпаки, Стаття XVII:1 (а) ГАТТ навіть містить особливі правила стосовно «державних торговельних підприємств» та підприємств, які користають особливими державними привілеями. Відповідно до норм вищезазначеної статті, до державних торговельних підприємств належать «урядові і неурядові підприємства, включаючи торгові дома, яким були надані виняткові права чи привілеї, при здійсненні яких вони впливають шляхом купівлі чи продажу на рівень або напрямок імпорту чи експорту» [3, с. 61]. В основу цих правил покладено два

принципи – прозорість і недискримінація. Таким чином, за умови якщо національний торговий дім керуватиметься комерційними міркуваннями (включаючи ціну, якість, корисність, товарність, умови транспортування та інші умови купівлі-продажу) та надаватиме іноземним підприємствам достатню можливість конкуренції за участь у купівлі-продажу відповідно до звичайної ділової практики, то функціонування такого підприємства буде цілком відповідати вимогам СОТ.

Тому, використовуючи досвід Угорщини, в Україні також вбачається за доцільне створення національного торгового дому урядом (для фінансової та організаційної підтримки на початковому етапі) спільно з ТПП (для залучення вже акумульованого значного обсягу інформації, необхідної для просування експорту) та державним Укресімбанком (для забезпечення системного пільгового кредитування і страхування експорту відповідно до норм СОТ).

Література:

1. European Confederation of International Trading Houses Associations [Electronic Resource] – Mode of access: <http://citha.eu>
2. Французов В. В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В. В. Французов, И. К. Дробница, А. В. Кочкарев и др. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – № 2. – С. 98-116.
3. Осика С. Г. Світова організація торгівлі / С. Г. Осика, В. М. П'ятницький. – К: «К.І.С.», 2005. – 491 с.

Іванов Є. І.

*аспірант кафедри світового господарства
і міжнародної економічної інтеграції
Українського державного університету фінансів
та міжнародної торгівлі
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Оскільки система державного втручання в зовнішньоторговельний сектор національної економіки за наявних у сучасному світі рівня інтернаціоналізації виробництва і поглибленості МПП є складним механізмом, що складається зі значного обсягу взаємопов'язаних інструментів впливу на місце і роль виробничо-господарського комплексу країни в глобальній економіці, то на міжнародній арені перед державою постає також проблема забезпечення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності не лише вітчизняних суб'єктів ЗЕД, але й конкурентоспроможності власної зовнішньоторговельної політики порівняно з відповідними політиками інших країн світу.

Зростає роль таких чинників конкурентоспроможності державної зовнішньоторговельної політики як встановлення сприятливих для національного виробника правил визначення країни походження товару, забезпечення відповідності технічних стандартів і санітарних норм міжнародним вимогам, відстоювання інтересів

вітчизняних суб'єктів ЗЕД при підготовці та укладанні угод про участь в регіональних інтеграційних угрупованнях тощо.

За таких умов першорядними стають проблеми переміщення акцентів з планування макроекономічних показників у сфері зовнішньоторговельної діяльності та контролю за ними на їх аналіз з випереджальним передбаченням можливого розвитку зовнішньоекономічної політики, постійний моніторинг змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, підвищення гнучкості й адаптивності механізмів державного регулювання відповідно до динаміки зовнішньоторговельних трансформацій [1, с. 226].

Забезпечення при цьому оптимального функціонування держави як виразника національних інтересів висуває вимоги до побудови державного механізму регулювання міжнародного руху товарів і послуг з дотриманням наступних принципів [2, с. 83-85]:

- принцип єдності зовнішніх та внутрішніх аспектів: сфера охоплення зовнішньоторговельної політики повинна поширюватися на сукупність торговельно-економічних відносин як на власній території, так і за її межами через представництво в міжнародних економічних організаціях чи регіональних інтеграційних угрупованнях;

- принцип зваженої достатності: органи державного регулювання повинні обмежити застосування конкретних інструментів у тій сфері, яка підвищує стимули до ефективної зовнішньоекономічної діяльності і не призводить до зміщення активності у сферу тіньової економіки;

- принцип селективності і доповнення: жоден з інструментів регулювання не може одночасно вирішувати велику кількість завдань, тому комплексний регуляторний ефект може бути досягнутий лише шляхом комбінації низки форм і методів регулювання;

- принцип простоти і компактності: необхідність уникати побудови складних регуляторних комплексів, оскільки вони створюють додатковий ефект невизначеності і гальмують зовнішньоторговельну активність, спричиняють корупцію;

- принцип несуперечливості: різні регуляторні інструменти не повинні суперечити один одному, інакше їх вплив взаємно нейтралізується, а негативні побічні наслідки взаємно підсилюються;

- принцип прогресивного адміністративного регулювання: заміщення багатьох адміністративних регуляторів економічними;

- принцип адекватності: полягає в необхідності максимального наближення теоретичної моделі державного регулювання зовнішньої торгівлі до об'єктивних закономірностей і тенденцій розвитку світової економіки;

- принцип цілеспрямованості: передбачає відповідність застосовуваних механізмів регулювання визначеній меті, що надає регулюванню активного характеру та уможливорює перехід до стратегії економічного зростання;

- принцип відповідності: зовнішньоторговельна політика держави повинна відображати реалії поточного стану ділового циклу, економічного розвитку і політичної надбудови країни;

- принцип альтернативності: виходить із потреби прийняття альтернативних рішень в разі наявності якісно різних варіантів залучення суб'єктів ЗЕД в систему глобальної торгівлі;

- принцип пріоритетності: полягає у відмові держави від практики розпорошення фінансових ресурсів при здійсненні зовнішньоторговельної політики на користь чіткого і стислого переліку пріоритетів інтеграції в глобальний економічний простір;

– принцип науковості: передбачає необхідність перманентного вдосконалення методології та використання міжнародного досвіду у сфері регулювання зовнішньої торгівлі.

Втілення комплексного та всеосяжного підходу до здійснення ЗТП, у свою чергу, неможливе без формування зовнішньоекономічної стратегії, покликаної узгоджувати діяльність усіх відповідних державних органів, їх співпрацю з громадськістю та приватним сектором щодо вирішення проблем, пов'язаних зі сферою зовнішньої торгівлі, в контексті принципів та норм глобальної торговельної системи СОТ, а також двосторонніх домовленостей.

Відтак, ефективна і дієва реалізація державою своїх функцій у сфері зовнішньої торгівлі задля досягнення мети та загальних цілей зовнішньоторговельної політики можлива лише у тому разі, якщо всі поточні цілі та оперативне державне регулювання відповідатимуть сформованій на вищенаведених принципах зовнішньоекономічній стратегії, яка буде спрямована на створення умов для максимально ефективної взаємодії національної та світової економіки з метою досягнення розширеного суспільного відтворення всередині країни [3, с. 18]. Така стратегія повинна передбачати визначення пріоритетів ЗТП через узгодження інтересів суб'єктів ЗЕД і держави та формування на цій основі національних економічних інтересів і, відповідно, спільної мети залучення в систему МЕВ. Таким чином, успіх зовнішньоторговельної політики як виразника національних економічних інтересів залежить від реалістичності й прагматичності визначення мети та цілей, чіткого розуміння обраних шляхів, засобів їх досягнення, відпрацьованих і злагоджених механізмів державного регулювання у сфері зовнішньої торгівлі та суміжних сферах національної економіки.

Без вдало розробленої зовнішньоекономічної стратегії посилення позицій вітчизняного виробничо-господарського комплексу в сучасному, обтяженому кризовими процесами, економічному середовищі є неможливим. Зовнішньоекономічна стратегія повинна бути побудована з урахуванням: зміни пріоритетів і можливостей розвитку в процесі глобалізації; впорядкування та ефективного застосування механізмів державного регулювання зовнішньоекономічних процесів; контролю за перебігом процесу досягнення стратегічних цілей; оперативного корегування управлінських рішень.

Література:

1. Борисенко О. П. Зовнішньоекономічна політика держави: концепція, стратегія, механізми реалізації: монографія. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 402 с.
2. Васільєва Л. М. Державне регулювання аграрного сектора України в умовах системної модернізації: концептуальні теоретичні положення та напрями подальшого розвитку: монографія / Л. М. Васільєва – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 392 с.
3. Пасічна О. Ю. Структурний підхід до формування зовнішньоекономічної стратегії держави в умовах глобалізації // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3(93). – С. 17-27.

Костюченко М. М.
студентка
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Ірпінський економічний коледж»
Науковий керівник: Лосіцька Т. І.
кандидат економічних наук,
викладач вищої кваліфікаційної категорії
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Ірпінський економічний коледж»
м. Ірпінь, Київська область, Україна

ДОТРИМАННЯ ВИМОГ СОТ ЩОДО ПРОЗОРОСТІ В УКРАЇНІ

Протягом семи років членства у СОТ Україна успішно виконує зобов'язання у сфері прозорості торговельної політики. Україна взяла на себе зобов'язання перед СОТ дотримуватися загального режиму прозорості нормативних та регуляторних актів, пов'язаних із торгівлею, і загалом виконувала свої зобов'язання. Зокрема, єдиний орган з розгляду запитів та нотифікації («Центр обробки запитів країн-Членів Світової організації торгівлі та їх інформування») був створений у 2005 році, ще до вступу України у СОТ. За своїм правовим статусом це був незалежний орган, що відповідав за обробку нотифікацій країн-Членів, підготовку і подання нотифікацій Україною до СОТ [3], який мав достатньо повноважень і компетенції звертатися безпосередньо до інших міністерств, відомств та інших органів. Після проведення адміністративної реформи Центр утратив свій незалежний статус і був реорганізований у Відділ обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення, що розпочав свою роботу у 2011 році. Наразі відділ має три рівні субординації у реорганізованому Міністерстві економічного розвитку і торгівлі, у структуру якого входить Департамент співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту (Управління співробітництва із СОТ, Відділ обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення) [1]. Функції відділу залишилися майже без змін. Він, як і раніше, займається питаннями сприяння ефективному співробітництву та обміну оперативною інформацією і документами із Секретаріатом та Членами СОТ. Крім того, він співпрацює з державними органами у сфері підготовки повідомлень України, аналізує і відповідає на запити СОТ і компаній стосовно питань торгівлі. Однак організаційні зміни негативно вплинули на інституційний та професійний потенціал відділу. Його вплив на прийняття рішень суттєво зменшився, оскільки відділ не має повноважень діяти незалежно. За результатами обробки нотифікацій країн-Членів СОТ готуються короткі узагальнені повідомлення українською мовою, що щомісячно розміщуються на офіційному Інтернет сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі <http://www.me.gov.ua> у рубриці «Інформація за повідомленнями з країн-Членів СОТ», та направляються центральним органам виконавчої влади України для використання в роботі і подальшого інформування зацікавлених сторін, в тому числі бізнесу. Крім того, подібна інформація розміщується на порталі з підтримки експорту www.ukrexport.gov.ua [2].

Відділ обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення займається, як правило, забезпеченням обробки нотифікацій та ретельною перевіркою всіх вихідних

повідомлень, при цьому увага приділяється правильності формулювань. На відміну від більшості країн-Членів СОТ, кожне окреме міністерство або орган в Україні, що причетні до питань ТБТ/СФЗ, не інформують безпосередньо Відділ обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення про очікуванні зміни у своїй галузі. Тому Відділу доводиться здійснювати моніторинг веб-сторінок відповідних державних органів у пошуку подій (змін та заходів), які можуть бути важливими для повідомлення в СОТ. Відділ обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення заповнює спеціальну форму для нотифікацій, розроблену Секретаріатом СОТ, і надсилає її до Секретаріату через посередника – Постійне представництво України при ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві. Представництво перевіряє нотифікації та передає їх в Секретаріат СОТ з подальшим включенням у загальну базу даних СОТ. Як і будь-яка інша країна-Член СОТ, Україна має право відкликати (скасовувати) нотифікації. Більшість нотифікацій від України стосуються заходів ТБТ та СФЗ [5]. ТБТ: харчові продукти (особливо ті, що містять ГМО); будівельна продукція; електрообладнання; машини всіх типів (особливо сільськогосподарського призначення); обладнання для терміналів мобільного зв'язку і телекомунікацій; лікарські засоби. СФЗ: рослини, продукція рослинного походження, засоби захисту рослин; м'ясопродукти і матеріали-напівфабрикати (в основному птиця і свинина); племінна худоба; насіння сільськогосподарських культур (згідно даних СОТ про заходи ТБТ і СФС: <http://spsims.wto.org>; <http://tbtims.wto.org>).

Члени СОТ можуть коментувати нотифікації, отриманні від України, надсилаючи свої запити до Відділу обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення протягом періоду часу, вказаного у нотифікації (зазвичай не більше 60 днів після розміщення нотифікації на веб-сайті СОТ). Якщо Члени СОТ не задоволені відповідями на свої запити, Секретаріат СОТ може організувати слухання в Комітеті з регіональних торговельних угод (КРТУ) [4].

Україна дотримується принципу прозорості Світової організації торгівлі. Система прозорості СОТ сприяє доступу до всіх прийнятих заходів, що стосуються Угод СОТ. Це стосується законів, постанов або указів загального використання. Принцип прозорості надає можливість країнам-Членам пристосувати свою продукцію та методи виробництва до вимог країни-імпортера. Україна розвиває свою економіку, виконуючи правила та вимоги СОТ щодо прозорості. За вимогами СОТ Україна регулярно нотифікує зміни та заходи у торговельній політиці таким чином, виконуючи правила СОТ. Для забезпечення розвитку торговельної політики як на національному, так і на міжнародному рівнях країна націлена на встановлення максимально прозорих умов для бізнесу, у тому числі – іноземного. У цьому контексті принцип прозорості може відіграти для розвитку економіки України надзвичайно важливу роль.

Література:

1. Звіт про діяльність України у сфері прозорості в рамках СОТ 2008-2012 / Відділ обробки запитів та нотифікацій та інформаційного забезпечення, Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2013. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/Zvit_Prozorist_ukr.pdf
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
3. Погожева Н. Створення стандартів сертифікації та механізму контролю в сільському господарстві у відповідності до вимог угоди СОТ-СФС / Наталія Погожева // Проект № EuropeAid/114025/C/SV/UA [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bdmta.org.ua/>

ta/projects_list.php?locale=uk&s_project=&s_donor=&s_industry=14&s_status_id=&projectPage=2

4. Циганкова Т. М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т. М. Циганкова – К.: КНЕУ, 2003 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://libbook.com.ua/book_globalna-torgova-sistema-rozvitok-institutiv-pravil-instrumentiv-sot_774/2_
5. Членство України в СОТ: інституційні та економічні ефекти / І. Бураковський [та ін.], 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/trade_policy/15.06.2013_workshop/0000022415-Report_for_presentation_26-11-2012_final.pdf

Любачівська Р. З.

*аспірант кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ

Стратегічно важливим напрямком для інноваційного розвитку економік світу є біотехнологія, яка сприяє економічному зростанню, підвищенню якості життя і зміцненню глобальної конкурентоспроможності. Сучасна біотехнологія є сукупністю технологій, які задіяні у всіх науках про життя.

Біотехнології використовуються в різних галузях промисловості й зачіпають багато сфер життя людини. У світі прийнята так звана «кольорова» класифікація біотехнологій: (1) червона біотехнологія, що пов'язана із медициною; (2) біла біотехнологія – пов'язана із виробничими процесами, її ще називають «Промислова біотехнологія»; (3) зелена біотехнологія – орієнтована на сільське господарство; (4) синя біотехнологія заснована на експлуатації морських ресурсів для створення продуктів промислового інтересу; (5) сіра біотехнологія включає в себе програми безпосередньо пов'язані з навколишнім середовищем (природоохоронною діяльністю, біоремедіацією) [1].

В біотехнологіях використовуються інноваційні компоненти починаючи від формування наукових ідей і до їх реалізації на ринку. Об'єднання компаній у сфері біотехнологій, які створюють платформи для співпраці та взаємодії наукових кіл та інвесторів, сприяючи інноваційній діяльності та активності, формують біотехнологічні кластери. Процес формування кластерів в умовах глобалізації відбувається усе більш активніше.

Кластери взаємодіють із органами державної влади (наприклад, національні і місцеві органи влади), науково-дослідницькими інститутами та університетами, компаніями (наприклад, фармацевтичні, біотехнологічні, компанії медичних технологій та постачальниками спеціалізованих послуг), клінічними мережами (наприклад, лікарнями, клінічними дослідницькими організаціями) та інвесторами. Успішне формування біотехнологічних кластерів залежить від багатьох факторів впливу, серед яких варто виокремити наявність сильної наукової та правової бази, ефективність інфраструктури передачі знань, підприємницька культура серед вчених та дослідників, залучення державних агентств при формуванні кластеру і т.д.

Одним з ключових чинників виникнення і розвитку біотехнологічних кластерів є інтенсивність фундаментальних і прикладних НДДКР в галузі біотехнології та суміжних областях. Найбільш успішні приклади кластерів біотехнології, що виникли і спираються на «силу» НДДКР, це біотехнологічні кластери у Великобританії. Також, даний фактор має прояв у Німеччині, а саме біотехнологічний кластер в Мюнхені, де також присутня сильна науково-дослідницька база, яка включає фінансування державою науково-дослідницьких інститутів, таких як Інститут Макса Планка, кілька провідних дослідницьких університетів та клінік.

Важливим фактором зростання для кластерів біотехнології є наявність ефективного процесу комерціалізації (включаючи пошук, оцінку, доопрацювання технологій та інші етапи), головним елементом якого є центри передачі технологій, які існують у вищих навчальних закладах та науково-дослідницьких інститутах або утворюються на основі кількох організацій, що здійснюють НДДКР. Подібні центри надають науковцям підтримку в патентуванні розробок, оцінці перспективності, пошуку фінансування для доопрацювання технології та створенні підприємств, а також в інших питаннях, пов'язаних з комерціалізації результатів НДДКР. Наприклад, Інноваційний центр в Гельсінському технологічному університеті надає інформаційну підтримку дослідникам у пошуку фінансування для дослідницьких проектів, надає юридичну підтримку в процесі підготовки контрактів з підприємствами на проведення НДДКР, підтримує контакти з випускниками вищих навчальних закладів та організовує різноманітні заходи для них [2].

Подальшому розвитку кластерів біотехнології сприяла розвинена інфраструктура фінансування комерціалізації перспективних розробок, створення і розвитку біотехнологічних компаній. Вона включає в себе як фізичних осіб – «венчурних ангелів», так і спеціалізовані приватні фонди венчурного капіталу, державні фонди, банківський сектор і фондовий ринок для високотехнологічних компаній. Спеціалізовані венчурні фонди, «венчурні ангели» і державні фонди відіграють вирішальну роль для виникнення і зростання біотехнологічних компаній. Оскільки вони концентруються в найбільш розвинених кластерах біотехнології, тому для їх успішної роботи необхідно тісно взаємодіяти з ключовими гравцями у кластері та підтримувати персональні контакти. Державні фонди і програми також часто є важливим джерелом капіталу для розвитку кластеру і зазвичай створюються для того, щоб закрити «провали ринку», тобто забезпечити фінансуванням ті етапи процесу комерціалізації, в яких відсутні альтернативні ринкові джерела фінансування. Одним із традиційних джерел фінансування для біотехнологічних компаній є венчурний капітал. Фінансування та венчурний капітал відіграють важливу роль впродовж всього етапу зростання біотехнологічної компанії [3].

Залучення інвестицій та фінансування як державним, так і приватним сектором є головною проблемою створення та розвитку біотехнологічного кластеру. Це особливо відноситься до біотехнологічних компаній, які покладаються на фінансування держави з метою розвитку наступних поколінь технологій та вибудувань платформ розвитку. Компанії активно працюють над залученням нових партнерів та інвесторів у створенні кластеру на ліцензійних угодах. Також, не менш важливу роль відіграють саме спільні підприємства, злиття та поглинання, малий та середній бізнес. Об'єм угод зі злиття та поглинання у галузі науки та життя за 2014 рік склали 231,5 млрд. дол. [4].

Велике значення має доступна та якісна інфраструктура кластеру. Біотехнологічний кластер повинен бути забезпечений необхідними приміщеннями для лабораторних досліджень та організації виробництва. Ще одним, важливим фактором розвитку

біотехнологічних кластерів є транспортне сполучення між кластером та ключовими центрами, доступність і якість кваліфікованих кадрів різного профілю – дослідники та вчені із різними освітньо-кваліфікаційними рівнями в різних сферах, фахівці з напрямку науки про життя, маркетингологи, економісти та адміністративні фахівці.

Отже, виходячи з вищезазначеного, основними детермінантами розвитку біотехнологічних кластерів в сучасних умовах розвитку національних економік є: по-перше, інтенсивність НДДКР в галузі біотехнології, як ключовий чинник розвитку самого кластеру на основі знань та наукових відкриттів; по-друге, наявність процесу комерціалізації та її фінансування для підтримки і виявлення успішних проектів; по-третє, інфраструктура кластеру як якісний чинник внутрішнього розвитку для формування мережі.

Література:

1. Vicente D. M. The colors of biotechnology // Biotech Spain. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://biotechspain.com/en/article.cfm?iid=colores_biotechnologia
2. Grete K., Boo E. Health Port Report Major challenges for SME-s to be commercially successful [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scanbalt.org/files/graphics/ScanBalt%20member%20documents/For%20all%20members/HealthPort%20Report%20-%20Major.pdf>
3. European Life Sciences Cluster Report 2013 // KPMG. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Site-Selection-for-Life-Sciences-Companies-O-201310.pdf>
4. John S. Top Ten Bioindustry Trends for 2015. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.genengnews.com/insight-and-intelligenceand153/top-ten-bioindustry-trends-for-2015/77900323/>

Федірко О. А.

*доцент кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЦИКЛІВ НА ЛОКАЛІЗАЦІЮ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА

Глобальна конкуренція на сучасному етапі найбільш гостро проявляється в сфері інноваційної діяльності, тенденції розвитку якої, в свою чергу, визначаються транснаціональним бізнесом. Найбільшим чином конкурентні амбіції міжнародного бізнесу проявляються на високотехнологічних сегментах світового товарного ринку, що включають, насамперед, фармацевтичні препарати та медичне обладнання, авіакосмічну техніку, комп'ютерне і телекомунікаційне обладнання, а також електроніку. Разом з тим, ефективність інноваційного бізнесу визначається не лише внутрішнім потенціалом компаній, але і їх здатністю формувати життєздатні моделі колаборації з науково-дослідними та освітніми закладами, які часто представляють державний сектор. Формування трикутників знань або «потрійних спіралей» інноваційного співробітництва ще з середини 1980-х років посіло центральне місце в

міжнародних економічних дослідженнях, і, на сучасному етапі, потребує подальшої деталізації у секторальному, регіональному та часовому вимірах. У цьому контексті доволі конструктивними, на наш погляд, виявилась динамічні теорії локального інноваційного розвитку (теорія життєвих циклів [1; 2] та модель зміни типів інноваційної діяльності центральних районів залежно від стадії життєвого циклу технології [3]), які досліджують вплив еволюції галузевої структури на локальний та регіональний розвиток, пов'язуючи регіональну диференціацію вартості факторів виробництва з різними фазами життєвого циклу товарів та технологій. Так, на стадії впровадження нової продукції на ринок фірми-новатори схиляються до розміщення виробничих потужностей неподалік від джерел наукових знань, а їх наближеність до локальних ринків мегаполісів дозволяє швидко перевірити комерційну придатність новостворених товарів і послуг. У процесі дозрівання інноваційного продукту надзвичайно важливе значення мають стандартизація та економія на масштабах виробництва. На етапі старіння товару регіони-новатори схильні експортувати його виробництво до інших країн та регіонів з дешевшою робочою силою, перемикаючись на чистий імпорт цього вже відтепер застарілого товару, оскільки до цього часу вони найімовірніше пропонуватимуть на ринок концептуально нові продукти.

Підсумовуючи вищенаведені теорії зазначимо, що їх аргументація виявилась корисною у ході подальших наукових розвідок, проте не враховувала взаємозв'язку з найважливішим критерієм ефективності бізнесу – рівнем його прибутковості. Такого недоліку позбавлена теорія «прибуткових циклів» А. Маркусен [4], якій вдалося перенести акцент дослідження інноваційних циклів на мезорівень, зосередившись на особливостях корпоративних стратегій у регіональному та секторальному вимірах економічного розвитку.

Враховуючи стадії життєвого циклу інноваційного товару та рівня прибутковості його виробництва можна виділити п'ять послідовних фаз транснаціоналізації інноваційного виробництва, які характеризуються відмінностями конкурентної структури ринку та рівня інноваційності пропонованих товарів і технологій, що вимагає від ТНК застосування відповідних інвестиційних стратегій задля оптимізації своїх моделей просторового розвитку (табл. 1). На початкових фазах розвитку інноваційних секторів їм притаманна тенденція до гіперконцентрації виробничих потужностей поряд з місцем винаходу, що обумовлюється наявністю локальних зовнішніх ефектів (активний технологічний трансферт, наявність спеціалізованих постачальників та робочої сили необхідної кваліфікації).

Надвисокі прибутки можливі завдяки експлуатації фірмами-новаторами їх тимчасового монопольного положення у період, коли відсутні конкуренти та товари-субститути. Проте, за мірою «дозрівання» інноваційної продукції структура локальних ринків тяжіє до олігополістичної моделі, що є тимчасово захищеною завдяки концентрації капіталу та ефекту економії на масштабах виробництва та збуту. Разом з тим, дифузія інновацій призводить з часом до проникнення в галузь нових конкурентів, вплив яких обумовлює зниження прибутків до «нормального» (тобто, середнього по економіці) рівня, проте насичення ринку знову обумовлює тяжіння його структури до олігополістичної моделі, здатної забезпечити для його учасників додатковий прибуток шляхом передислокації виробничих підрозділів до регіонів з робочою силою нижчої вартості, або менш соціально захищеної профспілковими організаціями. Негативна рентабельність є наслідком інтенсивного проникнення на ринок товарів-замінників, що призводить до негайного згорання виробництва або його передислокації.

Вплив прибуткових циклів на регіональний інноваційний розвиток

№	Стадія прибутковості інноваційного продукту чи технології	Імперативи локалізації транснаціональних виробничих підрозділів
I	<u>Нульовий прибуток</u> : фаза зародження сектору	<u>Концентрація</u> : дислокація виробничих потужностей неподалік від місця винаходу
II	<u>Надвисокі прибутки</u> : під час тимчасово монопольного положення на ринку продукції компанії завдяки радикальній інновації	<u>Агломерація</u> : процвітання та збільшення розмірів інноваційних компаній та їх схильність притягувати робочу силу та залучати партнерів зі споріднених секторів
III	<u>Нормальний прибуток</u> : сектор є відкритим для входження; наближення до насиченості ринку; зниження ринкової влади компаній-новаторів	<u>Дисперсія</u> : зростають розміри фірм та зменшується їх кількість; намагання вийти на нові ринки; інтенсифікація конкуренції підриває олігополію та змушує переміщувати виробництво у країни з дешевшою та менш кваліфікованою робочою силою, чому сприяє автоматизація виробничих процесів; виробничі підрозділи локалізуються зазвичай вже на великій відстані від початкового місця дислокації
IV	<u>Прибуток вищий або нижчий від нормального</u> : стадія після повного насичення ринку, коли або успішна олігополізація знову підвищує рентабельність, або надмірна конкуренція вимиває прибутковість	<u>Передислокація</u> : деякі сектори могли бути просторово сконцентровані в результаті дії доцентрових сил агломерації, проте за мірою зниження рівня прибутковості на більш пізніх прибуткових стадіях вони здатні швидко передислокуватись у зв'язку із необхідністю скорочення витрат або, навпаки, створення нових виробничих потужностей
V	<u>Від'ємний фінансовий результат</u> : стадія морального старіння та занепаду сектору	<u>Покидання</u> : якнайшвидше згорання виробництва шляхом закриття виробничих потужностей або їх перенесення до місць з дешевшою робочою силою

Джерело: розроблено автором на основі [2; 4]

На нашу думку, вищенаведена аргументація є доволі переконливою, оскільки базується на аналізі стратегічних інтересів ТНК в сфері інноваційного бізнесу. Разом з тим, представникам еволюційної теорії вдалося обґрунтувати альтернативну міждисциплінарну концепцію локалізації інноваційного розвитку в умовах глобалізації, яка характеризується запозиченими з біологічних наук ідеями «історичної/спадкової траєкторії розвитку» та «ефекту колії», що переносять на економічні системи еволюційні властивості біосистем. На відміну від вищенаведених теорій вважається, що траєкторії технологічного розвитку не є заздалегідь визначеними. Навпаки, вони характеризуються нелінійною динамікою, яку важко передбачити (як, наприклад, у випадку з новими індустріальними країнами –

азійськими «тиграми»). Так, «ефект колії» за Р. Мартіном та П. Санлі є «імовірнісним процесом, у якому в кожний момент історичного часу набір можливих майбутніх траєкторій (шляхів) розвитку технологій, інституцій, фірм або галузей визначається як минулим, так і теперішнім станом системи, що досліджується» [5, с. 402]. Таким чином, минуле визначає можливі варіанти інноваційного розвитку, а теперішнє детермінує вибір одного з них. Отже, ефект колії втілюється у автокаталітичних та самопідсилювальних процесах, які замикаються у певній технологічній траєкторії розвитку промисловості з-поміж спектру усіх можливих траєкторій. До системи чинників, що обумовлюють автокореляційну залежність інноваційних процесів можна віднести: ефекти трансферу знань; ефекти координації, які полягають у використанні переваг від взаємодії з іншими економічними агентами у суміжних секторах; самопідсилювальні очікування (домінування у поточний момент часу певного продукту чи технологічного процесу сприяє поширенню очікувань щодо їх подальшого превалювання на ринку), а також усталені практики (шаблони) економічної діяльності, які лежать в основі еволюційного розвитку економіки загалом.

Таким чином, локалізаційні рішення ТНК щодо розміщення їх виробничих потужностей суттєво залежать від стадій життєвих циклів їх товарів, послуг та технологій, що є вагомим чинником сучасної гіперконцентрації інноваційного розвитку в межах окремих регіонів та територій.

Література:

1. Vernon R. The product cycle in a new international environment / R. Vernon // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – № 41. – С. 255-267.
2. Storper M. The Capitalist Imperative: Territory, Technology and Industrial Growth / M. Storper, R. Walker. – Oxford: Blackwell, 1989. – 292 с.
3. Davelaar E. J. Regional Economic Analysis of Innovation and Incubation / E. J. Davelaar. – Aldershot, England: Avebury, 1991. – 349 с.
4. Markusen A. Profit Cycles, Oligopoly and Regional Development / A. Markusen. – Cambridge: The MIT Press, 1985. – 376 p.
5. Martin R. Path dependence and the evolution of the economic landscape / R. Martin, P. Sunley // Journal of Economic Geography. – 2006. – № 6(4). – С. 395-438.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрусенко Н. В.

*асистент кафедри товарознавства, експертизи
та торговельного підприємництва*

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Охрименко Ю. Б.

студентка

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Вінниця, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Молокопереробна галузь має високий потенціал, який недостатньо використовується на сьогоднішній день. В умовах зменшення обсягів якісної сировини, зниження низької купівельної спроможності населення молокопереробні підприємства змушені працювати на межі рентабельності, виробляючи низькомаржинальну продукцію. Розробка ефективних стратегій розвитку молокопереробних підприємств ускладнюється обмеженістю власних фінансових ресурсів, невизначеністю законодавства та інших факторів, а також відсутністю відкритої інформації про тенденції ринку молочної продукції. Урядові інституції не достатньо володіють необхідною інформацією про регіональні особливості ведення бізнесу, а статистична інформація не в змозі задовольнити адекватні питання вітчизняних та іноземних інвесторів. Тому економічний стан молокопереробної галузі, зміни рівня та структури виробництва молока і молокопродуктів, їх споживання зумовлюють необхідність проведення детального дослідження та аналізу, виявлення вузьких місць та обґрунтування основних напрямів розвитку всіх його складових для забезпечення ефективного розвитку та підвищення результативності діяльності молокопереробних підприємств.

Окремі питання формування і розвитку ринку молока та молочної продукції знайшли своє втілення у наукових працях П.С. Березівського, В.І. Бойка, Р.Л. Бойко, В.Н. Зимовця, М.П. Коржинського, Ю.М. Макаренка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака та інших дослідників. Разом з тим необхідність комплексного підходу до вирішення проблеми ефективного функціонування ринку молока і молочної продукції на сучасному етапі реформування економіки, її загальнодержавна значимість, недостатня дослідженість регіональних ринків зумовили вибір теми дослідження.

Метою дослідження є визначення перспектив розвитку ринку молока та молочної продукції в Україні.

Розвиток ринку молока та молокопродуктів в Україні проходить у складних організаційно-економічних і фінансових умовах. Визначальною тенденцією на ринку

молока України останні п'ять років було значне підвищення цін як на молочну сировину, так і на готову продукцію. Високий рівень цін не тільки сприяв зростанню ефективності роботи молочної галузі, але й значно мотивував імпорт закордонної молочної продукції на український ринок.

Особливості формування ринку молока і молокопродукції зумовлюються насамперед специфікою молока – продукту, до складу якого входить близько 12,5% сухої речовини та 87,5% води. У зв'язку з цим питне молоко і кисломолочні продукти швидко псуються, а тому є малотранспортабельними. Їх виробництво та ринок збуту мають локалізований характер. Такі молочні продукти, як вершкове масло, тверді сири, сухе та згущене молоко можуть зберігатися тривалий час і мають широкий ринок збуту, що охоплює Україну та зарубіжжя (в основному країни СНД). Крім того, особливими ознаками формування ринку молока і молочної продукції є низька цінова еластичність попиту (тобто коливання цін суттєво не впливає на зміну обсягу купівель за наявності стабільного рівня доходів громадян), а також існування значної кількості споживачів із широким колом запитів. Функціонування ринку молока і молочної продукції залежить від кількості та розподілу виробленої сировини і кінцевої продукції, доходів і потреб споживачів [1, с. 50].

Сьогодні виробництво молока стало невід'ємною складовою забезпечення національної продовольчої безпеки і підтримки соціально незахищених верств населення, а також основним джерелом добробуту та зайнятості мешканців сільської місцевості. Фактично в країні майже 76,3% всього молока продовжують виробляти господарства населення, тоді як решта надходить від аграрних підприємств. Водночас, порівняно з минулими роками, в секторі селянських господарств населення спостерігається зниження їх питомої ваги у загальному обсязі виробництві молока. Зокрема, якщо в 2010 р. їх частка у виробництві становила 80,3%, то в 2014-му знизилася до 76,3% [2, с. 101].

Пояснень цьому явищу є декілька: це і неузгоджена цінова політика основних учасників на ринку, яка суттєво знижує прибутковість та мотивацію до розвитку молочного скотарства, повільне формування системи збуту продукції і недостатня кількість обслуговуючих кооперативів, а також складна демографічна ситуація у сільській місцевості, де середній вік мешканців вже давно сягнув позначку понад 55 років при відсутності будь-яких перспектив вирішення проблеми відсутності нових робочих місць для молоді.

Останні дані Державної служби статистики свідчать, що на 1 лютого 2015 р. у господарствах населення утримувалося близько 1747,8 тис. голів поголів'я корів, де їх чисельність становила на 6,7% менше, ніж на аналогічну дату 2014 р., тоді як в сільськогосподарських підприємствах налічується майже в 3,3 рази менше тварин порівняно з приватними домогосподарствами, а саме 528,0 тис. голів (-6,4% до минулого року) [3, с. 15].

Якщо на наступні роки динаміка скорочення поголів'я тварин збережеться при нинішній структурі виробництва, то розраховувати доведеться лише на приватний сектор, стан якого також не найкращий. Про це свідчить досить низький рівень споживання продукції у країні – 215-220 кг в рік на одну особу.

Обсяги виробництва молочної продукції залежать від обсягів виробництва молока та стану тваринництва в країні. Чисельність поголів'я корів протягом 2012-2015 рр. в Україні зменшувалася на 8,3% – від 2737 до 2508,8 тис. гол.

Загальна ситуація на ринку доволі сумна. За даними Державної служби статистики, у 2012 році було вироблено 11,6 млн. тонн молока, при цьому на переробку його

надійшло 4,7 млн. т, тобто 40% загального обсягу. Майже 50% цього молока використано на виробництво сирів, 35% – продукції зі збираного молока, 2% – морозива і 13% – на виробництво вершкового масла і знежиреного молока. За 8 місяців 2015 року виробництво молока всіма категоріями господарств склало 7,9 млн. т, що на 0,9% більше, ніж у відповідному періоді минулого року [4].

Виробництво молока можна зробити прибутковим конкурентоспроможним видом агробізнесу, однак цей процес є тривалим і потребує інвестиційних витрат. Передусім у реконструкцію приміщень ферм та якісне покращення породного складу молочного стада, а також модернізацію й оновлення доїльних систем та обладнання для оптимізованої годівлі тварин.

Існуючі проблеми в секторі приватних господарств населення зумовлені також низькою якістю молочної сировини, що впливає на її закупівельну ціну.

Тому необхідно спрямувати зусилля на підвищення якості молока шляхом придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання.

Також, потрібно зазначити, що для побудови в Україні конкурентоспроможної моделі ринку молока і молочних продуктів можна лише за умов формування оптимального співвідношення частки приватних господарств населення, сімейних ферм і спеціалізованих великотоварних господарств, що забезпечить зниження собівартості молока і підвищення ціни за рахунок вищої якості продукції.

Таким чином, можна зробити висновок, що для України велике значення має налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та участь у міжнародній торгівлі в якості активного і рівноправного партнера на ринку молока та молочних продуктів. Ведення успішного та конкурентоспроможного молочного бізнесу на світових ринках можливе для вітчизняних виробників за умови постійного контролю за ефективністю господарювання, підвищення якості продукції та наближення її до європейських стандартів.

Література:

1. Волошина З. Молочники: труднощі як поштовх для розвитку / З. Волошина // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 6 – С. 48-49.
2. Оніщенко О. Г. Державне регулювання ринку молочної продукції та основні напрями його удосконалення // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 100-103.
3. Тимофіїв Т. О. Перспективи розвитку вітчизняного молочного скотарства в контексті тенденцій на світовому ринку молока / Т. О. Тимофіїв // Аграрна економіка. – 2014. – № 3-4. – С. 14-17.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Державна служба статистики України.

Багорка М. О.
*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
м. Дніпропетровськ, Україна*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Внаслідок нераціонального й науково необґрунтованого ведення сільськогосподарського виробництва в аграрній сфері України на протязі багатьох років постійно збільшувався деструктивний вплив на природне середовище. У результаті цього виникла нагальна необхідність перегляду існуючих традиційних принципів господарювання та впровадження альтернативних методів сільського господарства [3, с. 161].

На сьогоднішній день ключовою проблемою на сучасному етапі розвитку країни є екологічне вдосконалення економічної діяльності, що передбачає зниження потреби у залученні природних ресурсів до виробництва, а також дотримання екологічної рівноваги між споживанням природних ресурсів аграрним сектором та можливістю природного середовища щодо їх відновлення.

Необхідно також забезпечити сталий розвиток аграрного виробництва шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу сільського господарства та запровадження екологічно спрямованої системи управління, суть якої полягає у встановленні і підтримці балансу між інтересами сільськогосподарського товаровиробника та екологічним станом навколишнього середовища.

З одного боку, для забезпечення продовольчої безпеки держави та укріплення її експортного потенціалу вкрай необхідно нарощувати обсяги виробництва аграрної продукції. Зростаючий попит на сільськогосподарську продукцію та обмеженість ресурсів для їх виробництва (зокрема відсутність цілинних земель) зумовлюють вибір інтенсивного шляху економічного зростання галузі [1, с. 12].

З іншого боку – через непослідовне реформування сільського господарства, нехтування науково-обґрунтованими основами господарювання, критично низький рівень екологічної та соціальної відповідальності новоутворених ринкових господарюючих структур з року в рік відбувається зниження природної якості та руйнування ґрунтів.

Основними екологічними проблемами сільського господарства, які потрібно негайно розв'язувати, є ерозія ґрунтів, забруднення сільськогосподарських угідь внаслідок безконтрольної хімізації, порушення сівозмін, рекультивація земель. Деградація земель, надмірне використання пестицидів, гербіцидів, хімічних добрив під сільськогосподарські культури – все це призводить до невітшних наслідків для стану навколишнього природного середовища [2].

Така ситуація стала можливою через слабкий контроль держави за практикою використання сільськогосподарських угідь, а також складний фінансовий стан більшості аграрних підприємств.

Практика розвинутих економік доводить необхідність регулювання ефективності охорони ґрунтів саме на державному рівні. Питання їх раціонального використання є основним завданням держави, оскільки саме якість та продуктивність землі визначає характер життєдіяльності населення та має значний вплив на навколишнє середовище.

Крім того, на нашу думку, для забезпечення основних принципів для сталого розвитку аграрного сектора регіону необхідні екологізація сільськогосподарської діяльності, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу АПК та формування екологоорієнтованої системи управління аграрним виробництвом.

Під екологізацією сільськогосподарської діяльності слід розуміти процес цілеспрямованих перетворень у продуктивних силах і виробничих відносинах, що знижують негативний вплив на природне середовище та забезпечують ефективне використання ресурсів. Об'єктами екологізації аграрного сектора є процеси споживання наявних в господарствах ресурсів та забруднення навколишнього середовища.

Процес екологізації сільськогосподарського виробництва розглядається в розрізі застосування альтернативних систем господарювання. В основі впровадження альтернативних методів повинні лежати агроекологічні принципи, згідно з якими сільськогосподарське підприємство розглядається як еколого-економічна система, що базується на раціональних і екологічно обґрунтованих методах виробництва, забезпечуючи якість продукції й сировини, ефективність виробництва, а також мінімальний вплив на навколишнє середовище та ефективність виробництва [3, с. 161].

Тому екологізація аграрного сектору економіки України саме на інноваційній основі повинна розглядатися як невід'ємна складова його розвитку.

В Україні сформовано економічні, політичні та соціальні передумови для розвитку і законодавчого оформлення системи еколого-економічного управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки. При цьому, вихідним моментом вибору еколого-економічного напрямку управління інноваційною діяльністю залишається перехід України на моделі інноваційного та екологічно збалансованого розвитку.

Враховуючи специфіку сільськогосподарської сфери та багатозначність завдань, що стоять перед аграрним сектором економіки України, а також пріоритетність інтеграції до Європейського Союзу, на державному рівні необхідно:

- стимулювати ведення ґрунтозахисного сільського господарства (запровадження преференцій прогресивним підприємствам), зокрема – екологічного, що позитивно вплине на практику землеробства в цілому.
- встановити жорсткий контроль за дотриманням аграрними підприємствами сучасних екологічних норм;
- забезпечити економічну безпеку (конкурентні умови) виробникам сільськогосподарської продукції, що сприятиме економічному зростанню;
- переглянути з точки зору первинності інтересів споживача стандарти якості сільськогосподарської продукції та наблизити їх до європейських, що сприятиме конкурентоспроможності на зовнішніх ринках;
- відстоювати інтереси споживачів та гарантувати безпеку харчових продуктів.
- провести реалізацію інтегрованого підходу до формування політики держави в економічній, екологічній та соціальній сферах;
- об'єднати економічну та екологічну складові соціально-економічних реформ;
- впровадити інтегральні індикатори сталого розвитку України.

При цьому основною умовою екологізації аграрного виробництва має бути розробка еколого-економічного механізму організації та розвитку сільського господарства, де забезпечується формування соціально-еколого-економічних цінностей людини в агроекосистемі.

Література:

1. Лойко П. А. Продовольча безпека в Україні й у світі / П. А. Лойко, М. Ф. Бабієнко, Е. А. Бузовський // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 8-14.
2. Пабат В. О. Агробіологічний потенціал в Україні та шляхи його використання / В. О. Пабат, Д. Т. Віннічук, Ю. О. Тараріко // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 31–40.
3. Чухліб Ю. О. Розробка стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва / Ю. О. Чухліб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 4. – С. 160-164.

Бокій О. В.

науковий співробітник

Інституту продовольчих ресурсів

Національної академії аграрних наук України

м. Київ, Україна

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА КУПІВЕЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ В УКРАЇНІ І В СВІТІ

На шляху України до асоціації з Європейським Союзом, в умовах подальшої збіднілості населення в країні та посилення тенденцій глобалізації, все більшого значення набувають дослідження у галузі заробітної плати та купівельної спроможності, з урахуванням досвіду європейських країн.

Заробітна плата на сьогодні виступає одним із основних чинників економічного зростання, підвищення рівня життя населення. У структурі грошових доходів населення доходів українців вона становить більше ніж 50% [1]. Порівняння показників мінімальної заробітної плати в Україні і в світі свідчить, що Україна займає останнє місце серед країн, що аналізуються. Найбільшу мінімальну та середню заробітну плату отримують мешканці Люксембургу (у 53 рази більше, ніж в Україні). Навіть у Румунії мінімальна заробітна плата в 6 разів вище. Співвідношення середньої та мінімальної заробітної плати було найбільшим в Україні – майже 3,8 (у високорозвинених країнах воно дорівнювало в середньому 1,4-1,7).

В нашій країні мають місце велике розшарування в суспільстві, низькі соціальні стандарти, які необхідно вдосконалювати. Однак це можливо лише за умови ефективних ринкових перетворень, миру в країні, ефективного менеджменту та притоку інвестицій, подолання корупції.

Проаналізовано вартість погодинної оплати праці в Україні та країнах світу. Ця норма поширена в Європі та вважається більш справедливою. Такий підхід втілено у Великобританії, Іспанії, Італії, де чимало самозайнятих людей. Також багато працездатних громадян (в тому числі приїжджі трудові мігранти) працюють неповний робочий день або працюють у вихідні (що передбачає підвищену оплату), отримуючи винагородження за відпрацьований час. Розрив між лідерами та аутсайдерами в Європі становить більш ніж 10 разів. Найбільше заробляють робітники в Данії (40,3 € на годину), Бельгії (39,1€), Швеції (37,4 €) [2]. В Україні середня погодинна оплата праці в 2014 р. становила 23,23 грн, або 1,5 €. Це в 2,5 рази менше за мінімальний рівень Євросоюзу. З урахуванням різких стрибків курсу валют, цей показник знизився в 1 кварталі 2015 р. до 1 €.

Загальний рівень життя визначається не лише доходами населення, а й його можливістю придбати необхідні товари та послуги.

На підставі обстеження рівня життя та вартості продуктів в Україні та країнах світу, проаналізовано купівельну спроможність населення в перерахунку на хліб та курячі грудки (рис. 1).

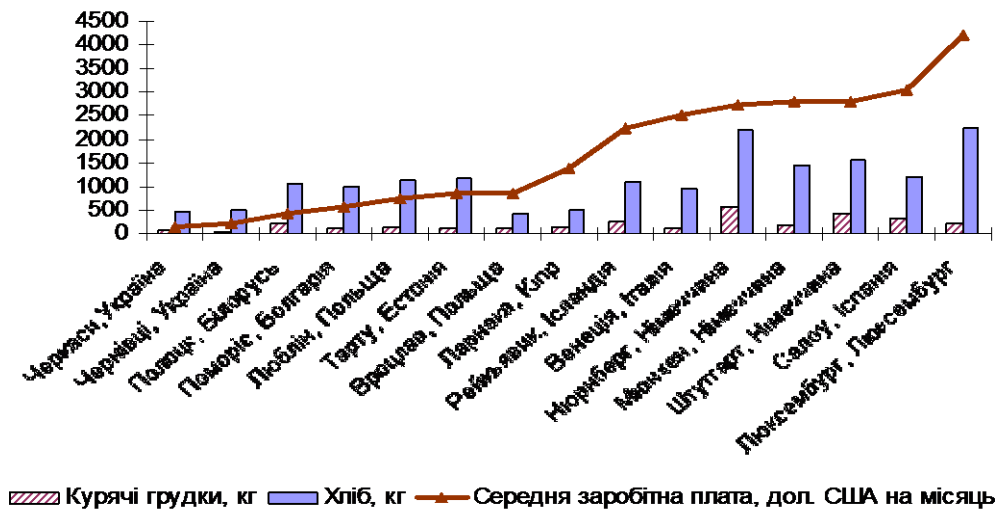


Рис. 1. Порівняння заробітної плати і купівельної спроможності в Україні та інших країнах світу (станом на 2015 р.)

Джерело: [2; 3]

Проведені дослідження показали, що на свою середньомісячну заробітну плату найбільше можуть купити хліба мешканці Люксембургу (2237 кг) та м. Нюрнбергу, Німеччина (2182 кг), що майже в 5 разів більше, ніж у м. Черкаси (Україна). Найвищу купівельну спроможність (в перерахунку на курячі грудки) мають міста Німеччини (Нюрнберг та Штутгарт), що відповідно в 7 та 10 разів більше, ніж у м. Черкаси (56 кг). Рівні заробітної плати та купівельної спроможності не завжди корелюють між собою, водночас Україна має найгірші показники.

Для порівняння платоспроможного попиту, проаналізовано ціну хліба, вартість праці робітників та час, який потрібно відпрацювати людині, щоб купити 1 кг продукції в Україні та інших країнах станом на 2014 р. Серед країн, що досліджувалися, найбільше витрачається часу в Румунії (0,36 год.); Україна витрачає майже в 3 рази більше часу (0,28 год.), ніж розвинені країни (зокрема, Франція – 0,15 год; Німеччина – 0,10 год.) [2; 3].

Дослідження показали, що Україна займає найнижчі позиції у світовому рейтингу заробітних плат та соціального забезпечення. Підвищення цін на товари та послуги першої необхідності, при збереженні номінального рівня доходів громадян, призвели до подальшої збіднілості населення. Відповідно, знижується їх купівельна спроможність, порушуються норми економічної та продовольчої безпеки. Основні важелі та пріоритети зростання рівня доходів громадян України та їх купівельної спроможності – досягнення макроекономічної стабільності економіки, вирівнювання валютного курсу, збільшення доданої вартості продукції глибокої переробки. Важливе значення має економічний паритет цін.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Євростат. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>
3. Цены на продукты жилье, транспорт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gooper.ru/>

Курило О. Б.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»*

Климець Н. В.

*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ: ШЛЯХ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Одним із основних завдань на сьогодні є забезпечення збалансованого розвитку всіх сфер і ланок суспільства, відповідність інтересів різноманітних верств населення, створення потужної економічної бази для інтеграції України у світову економічну спільноту. Важливе місце у цьому процесі займає реформування податкової системи, яка забезпечує державу фінансовими ресурсами та впливає на доходи фізичних та юридичних осіб.

Прийняття закону «Про децентралізацію влади» – це перший крок щодо перерозподілу повноважень та фінансових ресурсів між центром і регіонами. Адже, стабільність і надійність системи оподаткування на місцевому рівні визначатиме міцність місцевих бюджетів, достатність їх джерел і в підсумку зумовлюватиме добробут територіальних громад. Тому система податків, що зараховуватимуться до місцевих бюджетів, повинна стати інструментом стимулювання ділової активності, планування та прогнозування економічного розвитку [1, с. 32].

Незважаючи на кількість проведених реформ, на сьогоднішній день все ж виникають проблеми щодо ефективності функціонування податкової системи України, які зумовлені недосконалістю законодавства України та неактуальними підходами справляння податків [2, с. 224].

Україна, за якістю податкової системи, порівняно з іншими країнами, займає далеко не найкращу позицію. Як свідчать дані (табл. 1) рейтинг України протягом останніх 6 років за рівнем розвитку податкової системи займав одне з останніх місць у світі. Впродовж 2009-2012 років її місце у списку країн знижувалось на 1-2 позиції. У 2013 році країна з 181 місця опинилась на 165 місці, а у 2014 році на 164 місці.

15 вересня 2014 року Парламентом було зареєстровано законопроект, який стосується податкової реформи. У ньому запропоновано скоротити кількість податків з 22 до 8. Зокрема, запропоновано ліквідувати ті види оподаткування, надходження від яких сумарно формують лише 2% доходів держскарбниці. У цей список потрапили, наприклад, екологічний податок, плата за землю, збір на розвиток виноградарства,

туристичний збір, держмити та інші. Крім того, спрощення податкової системи забезпечуватиметься за рахунок урізання кількості платежів зі 172 до 52 на рік, надання податкових пільг пріоритетним секторам української економіки, зменшення кількості податкових перевірок. А щоб держбюджет не втратив доходи через переформатування податкової системи, в Мінекономторгівлі запланували розширити базу оподаткування і, можливо, включити в цей список доходи і витрати, які до цього не обкладались податком [4].

Таблиця 1

Рівень розвитку податкової системи України [3]

Рік	Кількість платежів на рік	Час для сплати податкових платежів	Сукупна податкова ставка (у % до комерційного прибутку)	Місце України серед інших країн світу за рівнем розвитку податкової системи
2009	99	848	58,4	180 місце серед 181 країни
2010	147	736	57,2	181 місце серед 183 країн
2011	135	657	55,5	181 місце серед 183 країн
2012	135	657	57,1	181 місце серед 183 країн
2013	28	491	55,4	165 місце серед 185 країн
2014	28	390	54,9	164 місце серед 185 країн

Враховуючи суттєві зміни стосовно окремих правил оподаткування на сьогодні в Україні існують такі загальнодержавні та місцеві податки і збори. До загальнодержавних належать: податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата, мито. До місцевих податків і зборів належать: податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір.

Як і у кожного нововведення, у проекті податкових змін є позитивні та негативні сторони. Позитивними сторонами при цьому є:

1) Зниження кількості податків та їх ставок сприятиме залученню іноземних інвестицій в країну, завдяки яким збільшиться товарообіг.

2) Нова система оподаткування допоможе бізнесу направити звільнені гроші на модернізацію підприємств.

3) Збільшення відповідальності керівників за невиплату зарплат.

До негативних аспектів даних нововведень слід віднести:

1) Формальне зменшення кількості податків та зборів відбулося шляхом зведення до окремого платежу низки податків та зборів, які були раніше. Наприклад, відповідно до чинної редакції Податкового кодексу України «Рентна плата» увібрала до себе цілу низку таких платежів як: рентну плату за транспортування нафти і нафтопродуктів, природного газу та аміаку територією України, рентну плату за нафту природний газ і газовий конденсат, що видобувається в Україні, збір за користування радіочастотним ресурсом України, збір за спеціальне використання води, збір за спеціальне використання лісових ресурсів [5, ст. 104].

2) Поповнення державного бюджету та ефективні зміни відчуються не одразу.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, реформа податкової системи дасть скоріше позитивні зрушення в економіці держави. Зокрема, з одного боку, ми зможемо підвести податкову систему України до європейського рівня, скасувати корупційний

момент у державі, а також зменшити тиск на суб'єктів малого і середнього бізнесу шляхом зменшення контролю та податкових ставок. А, з іншого боку, – це наповнення державної казни.

Думка бізнесу та громадських організацій для податківців є важливою. Оскільки вони повинні швидко реагувати на пропозиції щодо реформування податкової системи та покращувати обслуговування платників. Однією із передумов успішного переформатування податкової системи, правовідносин та детінізації економіки є узгодженість влади та населення, а також впровадження в дію положень реформованого законодавства.

Реалізація податкової реформи повинна відбуватися цілеспрямовано, системно, відкрито, виважено, поступово в часі. Метою реформування є досягнення якісно нового стану податкової системи України, за якого будуть створені сприятливі умови для ведення бізнесу, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку при одночасному динамічному збільшенні сукупних податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Таке поєднання дасть можливість поступово забезпечити новий, якісний рівень вітчизняному оподаткуванню та наблизити його до світових стандартів.

Література:

1. Молдован О. О. Стратегічні пріоритети реформування податкової системи України / О. О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1(30). – С. 32-40.
2. Мінкович В. Т., Свадеба В. В. Реформування податкової системи як необхідна умова для розбудови провідної держави / В. Т. Мінкович, В. В. Свадеба // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. Випуск 1(45). Т. 1. – С. 224-226.
3. PWC / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com>.
4. В Україні хочуть залишити лише 8 видів податків – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://aktsent.com.ua>.
5. Жернаков М. В. Реформування податкової системи: вихідні орієнтири / М. В. Жернаков // Форум права. – 2015. – № 1. – С. 104-109.

Кот Л. Л.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Сучасна економічна політика визнає не тільки ефективність малого підприємництва, а й необхідність підтримки його розвитку з боку держави і суспільства в цілому, оскільки ефективне функціонування цього сектору економіки забезпечує стабільність економічної ситуації в країні, зайнятість і добробут громадян країни.

Однак, сучасний стан підприємництва свідчить про наявність у його діяльності суттєвих проблем, зокрема неефективне регулювання підприємницької діяльності з боку держави.

Державне регулювання підприємництва має забезпечувати реалізацію конкурентної політики держави, а отже, регулювання розвитку підприємництва в сучасних умовах має бути одним із пріоритетів державної економічної політики в Україні.

При цьому, необхідно погодитись з вченими, які наголошують, що у разі оцінки доцільності втручання держави у функціонування ринку необхідно виходити із цілей державного регулювання, оскільки реальні цілі, які ставляться перед державним регулюванням, часто не збігаються із задекларованими цілями і відображають інтереси різних груп політичного впливу [1, с. 4].

Так, важливою складовою механізму державного регулювання підприємництва має стати система його підтримки і стимулювання. Існуюча система підтримки та стимулювання підприємницької діяльності включає наступні елементи: фінансову, матеріально-технічну, науково-технічну підтримку, сприяння розвитку інфраструктури та державну регуляторну політику.

Основними формами та методами державної фінансово-інвестиційної підтримки розвитку підприємництва є: застосування дотацій, субсидій, субвенцій; державні та місцеві замовлення; надання позик і гарантій державними та регіональними органами; фінансова підтримка загальнодержавних фондів і регіональних фінансових інститутів; сприяння розвитку підприємництва. Особливе місце серед фінансових інструментів посідає державне кредитування підприємництва, яке має цільовий та пільговий характер. Перелічені фінансові інструменти являють собою не що інше як державну допомогу.

Правила надання державної допомоги в законодавстві ЄС сформульовано в Договорі про Заснування Європейського Співтовариства [2]. Зокрема, основні положення щодо надання державної допомоги містяться у статтях 87, 88, 89. При цьому, слід зазначити, що основні положення статей 107 та 108 Договору про функціонування Європейського Союзу [3] державну допомогу (залежно від її характеру (за рахунок державних ресурсів) та її наслідків – створення селективної переваги у поєднанні з надмірним або неприйнятним впливом на торгівлю і конкуренцію вважають несумісною із спільним ринком, тобто по суті забороняють її надання.

Відповідно до законодавства ЄС, основним критерієм визначення державної допомоги є спотворення конкуренції та вплив на торгівлю між членами ЄС, тобто просування певного виду економічної діяльності шляхом надання преференцій.

Слід зазначити, що державна допомога малому і середньому бізнесу є важливою і нерідко життєво необхідною умовою існування бізнесу. Про це свідчить і досвід державної підтримки малого і середнього бізнесу у світі.

Так, велику підтримку малим і середнім підприємствам у Німеччині уряд надає за допомогою кредитів та субсидій. З бюджету надаються пільгові інвестиційні кредити, особливо при освоєнні високотехнологічних виробництв, кредити для створення власних підприємств. Кредити видаються підприємствам не безпосередньо, а через їх банки, які надають гарантії повернення грошей. Державна підтримка малого бізнесу направлена, перш за все, на забезпечення його фінансової самостійності. У федеральній програмі субсидіювання малих та середніх підприємств існує спеціальна стаття допомоги для підвищення долі власних коштів, яка склала біля 30% всіх субсидій [4].

В Італії розвинута система державної фінансової підтримки малого бізнесу через субсидування та пільгове кредитування діяльності окремих напрямків малого бізнесу та діяльності консорціумів і кооперативів, що об'єднують малі підприємства [5].

Державна допомога може бути надана для підтримки широкого спектру діяльності, включаючи дослідження і розробку, охорону навколишнього середовища та допомогу малому і середньому бізнесу. Надання державної допомоги забезпечують гарну підтримку, необхідну для досягнення росту та інших важливих цілей.

Також слід зазначити, що для підтримки малих та середніх підприємств держави-члени можуть використовувати різні інструменти, які не вважаються державною допомогою, як наприклад, заходи загальної підтримки, які можуть включати в себе загальне скорочення оподаткування оплати праці та соціальних витрат, підвищуючи інвестиції в загальну освіту і професійну підготовку, заходи для забезпечення керівництва і консультування, загальну допомогу та навчання для безробітних та покращення в трудовому праві, не є державною допомогою і, таким чином, можуть бути негайно реалізовані державами-членами.

Україна також має чималий досвід надання державної допомоги підприємствам і організаціям, хоча досить тривалий час цей процес і не відповідав нормам, які зазначені вище і яких притримуються в європейських країнах. Відсутність контролю державної допомоги завжди було слабкою стороною управління державними фінансами і призводило до застосування вибіркової державної підтримки окремих підприємств, що, в свою чергу, спотворювало конкуренцію. З метою більш раціонального розподілу обмежених бюджетних ресурсів необхідно забезпечити прозорість та розвивати сучасне регулювання у сфері державної допомоги.

В Україні державна підтримка в формі гарантій, податкових пільг і інших преференцій часто надавалась лише окремим великим підприємствам, великому капіталу. Саме тому, останнім часом в Україні законодавці все частіше звертаються до світового досвіду і прийнято ряд нормативних документів, які мають сприяти упорядкуванню надання та створення відповідної системи моніторингу та контролю за державною допомогою.

Одним з основних Законів, що на законодавчому рівні визначає не тільки цілі та принципи державної політики в сфері розвитку малого та середнього підприємництва, але й основні її напрями, є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» від 19 квітня 2012 року. Відповідно до даного Закону, серед основних напрямів державної політики є забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом впровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів та інші.

Також, 1 липня 2014 року Верховною Радою України ухвалений Закон «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», який встановлює правові засади проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, здійснення контролю за допустимістю такої допомоги для конкуренції, спрямовані на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги та дотримання міжнародних зобов'язань України у сфері державної допомоги.

При цьому слід додати, що державна допомога може мати багато різних форм, не тільки кредит, податкові пільги, гранти, а й використання державного майна безкоштовно, або за ціною, нижчою від ринкової, тобто, по суті, це певні преференції, які підприємство може отримати за участі держави.

Виходячи з вищевикладеного, можна дійти висновку, що оскільки у кожній країні (у тому числі у всіх країнах ЄС та СОТ) більшою чи меншою мірою забезпечується підтримка економічної діяльності (тобто підтримка промислових секторів, певних фірм, регіонального розвитку, інновацій, інвестицій, розвитку торгівлі, малого бізнесу, а також

таких ключових галузей, як транспорт, сільське господарство та оборонна промисловість) шляхом запровадження різних інструментів, у тому числі субсидій, податкових пільг та інших заходів, відмова від такого фінансового інструментаря політики державної підтримки діяльності малих і середніх підприємств України не є доцільною.

При цьому, державна допомога має бути спрямована на створення нових виробничих потужностей, нових робочих місць, технологій, на вирішення визначених завдань, проблем соціально-економічного розвитку, які неможливо вирішити без одержання державної допомоги. З цією метою, необхідно створити чіткий, прозорий і контрольований механізм надання державної допомоги суб'єктам господарювання з метою забезпечення чесної конкуренції на ринку та враховуючи світовий досвід підтримки малого і середнього бізнесу.

Література:

1. Криштоф Н. С. Економічна політика розвитку підприємництва в умовах геоекономічних перетворень – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12KNSUGP.pdf> – Назва з екрану.
2. Договір про заснування Європейської Спільноти (консолідована версія станом на 1 січня 2005 року) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_017 – Назва з екрану.
3. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU, 2007) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://en.wikisource.org/wiki/Consolidated_version_of_the_Treaty_on_the_Functioning_of_the_European_Union/Title_VII:_Common_Rules_on_Competition,_Taxation_and_Approximation_of_Laws#SECTION_2:_AIDS_GRANTED_BY_STATES – Назва з екрану.
4. Сливка Ю. Державна підтримка малого та середнього бізнесу. Досвід Німеччини – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukstud/5/19.pdf> – Назва з екрану.
5. Донських А. С. Державна підтримка – складова ефективної політики розвитку малого бізнесу//Ефективна економіка. – 2012, № 10 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1500> – Назва з екрану.

Осадчук Ю. М.

викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту

Хмельницького кооперативного

торговельно-економічного університету

м. Хмельницький, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Перспективний розвиток споживчої кооперації в умовах ринкового середовища, жорсткої конкуренції, глобалізації та інтернаціоналізації економіки неможливий без використання досвіду кооперативного руху в країнах з розвинутою і перехідною економікою.

Аналіз досвіду економічних перетворень в кооперативних системах країн Східної та Центральної Європи дозволить виявити основні напрями успішної трансформації кооперації України до нових умов світового господарства. Застосування прикладів

розвитку споживчої кооперації у зарубіжних країнах сприятиме прискоренню адаптації споживчих кооперативів України до ринкових умов господарювання, активізації кооперативної форми міжнародної інтеграції, ліквідації внутрішніх причин і пом'якшенню зовнішніх факторів формування негативних тенденцій у сфері ЗЕД, створенню адекватної до нових умов системи державної підтримки та розвитку кооперативного сектора. Заслуговує уваги діяльність кооперації Західної Європи, де кооперативи, поряд з важливими економічними, виконують ще й корегувальні соціальні функції. У Західній Європі представлені моделі реформування кооперативних секторів країн з перехідною економікою [2].

Економічні системи країн Центральної та Східної Європи найбільш подібні українській, тому позитивні тенденції в кооперативному русі цих країн можна застосувати до України. Розвиток кооперативного сектора в країнах з перехідною економікою, а саме в країнах Центральної та Східної Європи, характеризується такими особливостями:

- держава, усвідомлюючи значення споживчих кооперативів для розвитку національної економіки та для інтеграції національних економік у світове господарство, сприяє кооперативній діяльності;
- кооперативні організації розвинених країн ЄС підтримують трансформаційні процеси в кооперативах Центральної та Східної Європи з метою їх пристосування до вимог глобалізації;
- кооперативи Центральної та Східної Європи підвищують свою конкурентоспроможність на національному та світовому ринках, застосовуючи позитивний досвід споживчих кооперативів країн з розвинутою економікою і використання прогресивних інноваційних методів діяльності [3].

Враховуючи досвід країн Європейського Союзу та країн з перехідною економікою, державна підтримка споживчої кооперації як напрям підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності кооперативів набуває все більшого значення. Взаємодія з загальнодержавними та регіональними органами управління в Україні повинна розпочатися з внесення змін і доповнень у чинні закони та нормативні акти стосовно надання преференцій підприємствам споживчої кооперації залежно від статусу території їх діяльності та рівня виконання ними соціальних функцій. Для досягнення високих результатів діяльності Українські кооперативи повинні побудувати співробітництво з органами влади на спільних угодах, наприклад, співпрацювати у сфері державних замовлень на продукцію кооперативних підприємств.

Інтеграція України у світове господарство супроводжується залежністю національної економіки від економік світу. Українські кооперативи потребують досвіду розвинених країн і країн з перехідною економікою у сфері споживчої кооперації. У процесі інтеграції України у світовий кооперативний рух виникає можливість отримати досвід здійснення кооперативної діяльності зарубіжними країнами.

Значної уваги серед усіх західноєвропейських кооперативних рухів заслуговує кооперативний рух Швеції. Шведські кооператори використовують найсучасніші технології і методи бізнесу. Споживча кооперація Швеції ґрунтується на системі самообслуговування та системі супермаркетів. Широке застосування технології глибокозаморожених продуктів дозволило стати споживчим кооперативам Швеції провідними експортерами даних продуктів. Споживча кооперація Швеції входить у десятку кращих торгових компаній країни [2].

Цікавим є досвід Італії у сфері споживчої кооперації. На відміну від інших країн, розквіт споживчої кооперації Італії відбувся в середині 80-х років, а саме у період спаду кооперативного руху в інших європейських країнах. Це було спричинено головним чином незначною участю кооперативів в економіці країни післявоєнного періоду, а також релігійною і політичною роздробленістю кооперативного руху [2].

Позитивний досвід розвитку споживчої кооперації спостерігається у Швейцарії. Швейцарський кооперативний рух є прикладом «некласичного розвитку» споживчої кооперації. Розширення кооперативної діяльності в Швейцарії відбувалося шляхом відкриття нових магазинів і системи самообслуговування. Швейцарські кооперативи досягли успіху в кооперативній діяльності завдяки концентрації і укрупненню споживчих товариств. Концентрація і укрупнення полягає в злитті різних видів і галузей кооперативів з перспективою створення єдиних цільових організацій. В 70-х рр. швейцарські кооператори (як і кооператори більшості європейських країн) відмовилися від отримання дивідендів і перейшли на політику низьких цін [2].

Негативний досвід кооперативної діяльності належить Франції. Історично склалося так, що у Франції переважав регіональний кооперативний рух. Головним чином кооперативна діяльність розвивалася на Півночі, а на Півдні вона знаходилася в спаді. Основна проблема французької споживчої кооперації – слабе управління. Французи не довіряли людям з вищою освітою і керівниками кооперативів були переважно службовцями низького та середнього класу з високим рівнем знань у торгівлі, але низьким у бізнесі. Втрата соціальної бази, орієнтація на оптових постачальників і невміння організувати кооперативний процес призвели до того, що 40% кооперативів припинили своє існування [2].

Досвід економічних перетворень у кооперативній системі Німеччини також свідчить про негативні тенденції розвитку кооперативного руху в країні. Основними причинами погіршення ситуації у сфері споживчої кооперації Німеччини стали слабкість центральної влади союзів кооперативів і закритість інформації для пайовиків. Керівники споживчих кооперативів, користуючись відсутністю доступності інформації, викупили більшість акцій своїх товариств і стали перетворювати їх в акціонерні компанії. Через перетворення кооперативів у фактично акціонерні товариства кооперативний рух Німеччини розколовся [2].

Слід зазначити, що Україна повинна враховувати як позитивний досвід розвитку споживчої кооперації в країнах світу, так і негативний досвід економічних перетворень в кооперативних системах інших країн для підвищення ефективності діяльності кооперативних підприємств на зовнішніх ринках.

Отже, певний зарубіжний досвід розвинених країн та країн з перехідною економікою щодо формування і діяльності організаційних і економічних механізмів при створенні та функціонуванні кооперативних структур, (зокрема статутних положень, пов'язаних із визначенням пайової участі членів кооперативів, утворенням фондів, розподілом результатів господарської діяльності тощо) може слугувати добре перевіреною практикою джерелом корисної інформації.

Зарубіжний досвід розвитку споживчої кооперації може успішно застосовуватись при визначенні напрямів, форм і видів здійснення кооперативних процесів в Україні. Проте порівняння світової практики створення і функціонування кооперативних структур із реальними можливостями здійснення кооперативної діяльності в Україні засвідчує, що в країні цей процес знаходиться в зародковому стані. Такий стан розвитку української кооперації зумовлений головним чином надмірною лібералізацією економічних і соціальних відносин. За роки трансформаційних

перетворень в Україні були збережені старі соціальні завоювання, але усвідомлення і законодавче оформлення нових соціальних реалій, які б відобразили демократичний характер суспільства не відбулося [1, с. 238].

Вирішення цього питання значно полегшується за рахунок засвоєння досвіду здійснення кооперативної діяльності зарубіжними країнами та можливості його застосування для створення і функціонування кооперативних формувань України.

Література:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж.; Ін-т екон. прогнозування НАН України; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Сайт електронної бібліотеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/37679.htm>
3. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України – Національний інститут наукових досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
4. Маслов Є. В. В чому майбутнє споживчої кооперації? / Є. В. Маслов // Одеські вісті. – 2007. – № 97. – С. 4–5.
5. Історія споживчої кооперації України / за ред. С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарука. – Львів, 1996. – С. 363.

Січкаренко К. О.

*кандидат географічних наук,
науковий співробітник відділу інноваційної політики,
економіки та організації високих технологій
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ МЕРЕЖІ В УКРАЇНІ І МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ТЕХНІЧНА СПІВПРАЦЯ У КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Вступ в дію Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС створює принципово нові можливості для інноваційної діяльності в країні. Так, стаття 159 («Передача технологій») Глави 9 («Інтелектуальна власність») Розділу V («Економічне і галузеве співробітництво») Угоди вказує, що підписанти домовились про спрощення інформаційних потоків, сприяттє діловому партнерству, ліцензійним та субпідрядним угодам, охороні законних інтересів власників прав інтелектуальної власності, створенні сприятливого середовища для передачі технологій. Стаття 252 («Співробітництво») Угоди фіксує домовленість про співробітництво між Україною та ЄС у таких сферах: обмін досвідом та інформацією стосовно прав інтелектуальної власності за її законодавчого регулювання; розвиток потенціалу та підготовку персоналу; пропагування та розповсюдження інформації стосовно інтелектуальної власності серед ділових кіл та в громадянському суспільстві; посилення співробітництва на інституційному рівні; створення комунікаційних програм.

Тобто положення угоди створюють усі необхідні умови для інтеграції України до європейського інноваційного та наукового простору. Однією з найбільш доречних форм інтеграції є участь представників України у європейських інноваційних інституціях, зокрема залучення українських підприємств та дослідних організацій до вже діючих інноваційних мереж [1, с. 16-18].

У країнах ЄС вже тривалий час діє велика кількість мережевих об'єднань, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності. Здебільшого вони є спеціалізованими: на певному регіоні (країні), напрямку діяльності, типам компаній та дослідних установ, які вони залучають. Імплементация напрацьованого ними досвіду, розвиток аналогічних структур в Україні та приєднання українських підприємств та дослідних установ до вже діючих мереж є одним з найбільш перспективних напрямків поживлення інноваційної діяльності та інтенсифікації процесів трансферу технологій. Найбільшою з зазначених мереж є Enterprise Europe Network (EEN). Вона була створена у рамках інноваційної політики ЄС у 2007 р. об'єднанням декількох мереж (EBN, EIC, IRC). На 2012 р. інноваційна мережа EEN включала в себе понад 250 асоціацій, 600 спеціалізованих організацій з підтримки інновацій (центрів трансферу технологій, інноваційних центрів, агенцій розвитку) з понад як 50 країн (в тому числі з 27 країн – членів ЄС). Мережа має 4 тис. осіб персоналу у своїх сегментах, контактує з 3 тис. експертів, має понад 600 контактних точок [2]. Основним призначенням мережі є максимальне спрощення для її учасників доступу до її послуг, досягнення синергії між учасниками, підтримка кооперації у науковій та інноваційної діяльності, їх інтернаціоналізація, сприяння трансферу технологій, підтримка інноваційних проектів у рамках політики ЄС. Мережа в першу чергу орієнтована на малі та середні інноваційні підприємства, надання їм інформаційних, консультативних послуг, організаційної і правової допомоги. Надбанням мережі є масштабні бази даних технологічних запитів і пропозицій.

Станом на 2014 р. обсяг послуг з України склав досить значну частку експорту в цілому. Втім, спостерігається суттєве падіння: при експорті послуг з України (2014 р.) 11,5 млрд. (тут і на далі – у дол. США), він склав лише 80% від обсягу 2013 р.. В тому числі послуги з роялті та такі, що пов'язані з використанням інтелектуальної власності склали 97 млн. дол. (101% від обсягу 2013 р.), комп'ютерні послуги 1,1 млрд. дол. (118% від рівня 2013 р.), інформаційні послуги 203,2 млн. дол. (101% від рівня 2013 р.). Експорт послуг з дослідження та розробки склав 154 млн. дол. (58% від обсягу 2013 р.), наукові та технічні послуги 376 млн. дол. (88% від обсягу 2013 р.) [3, с. 81]. На країни ЄС припало 35%, по роялті – 62%, комп'ютерні послуги – 43%, інформаційні послуги – 31%, виконання досліджень – 29%, виконання наукових робіт – 14%.

Імпорт послуг до України на 2014 р. склав 6,3 млрд. дол. (84% від рівня 2013 р.), з них на країни ЄС припало 49%. Послуги з роялті та такі, що пов'язані з використанням інтелектуальної власності склали 450 млн. дол. (53% від обсягу 2013 р.), комп'ютерні послуги 217 млн. дол. (78% від рівня 2013 р.), інформаційні послуги 83 млн. дол. (81% від рівня 2013 р.). Експорт послуг з дослідження та розробки склав 23 млн. дол. (56% від обсягу 2013 р.), наукові та технічні послуги 140 млн. дол. (64% від обсягу 2013 р.).

При цьому основними торгівельними партнерами України у торгівлі зазначеними видами послуг (2014 р.) були [4, с. 119]:

1) з роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності: Російська Федерація (експорт – 18%, імпорт – 7,3), Велика Британія (експорт – 7,3%, імпорт – 18,4%), Кіпр (експорт – 4,9%, імпорт – 12,9%);

2) з комп'ютерних послуг: Велика Британія (експорт – 10%, імпорт – 6,6%), Кіпр (експорт – 9,2%, імпорт – 1,2%), США (експорт – 24,3%, імпорт – 5,7%);

3) з інформаційних послуг: Мальта (експорт – 7,2%, імпорт – 0%), Російська Федерація (експорт – 8,3%, імпорт – 11,0%), Німеччина (експорт – 5,8%, імпорт – 16,1%);

4) послуги з дослідження і розробки: Австрія (експорт – 0,8%, імпорт – 0,6%), Велика Британія (експорт – 12,2%, імпорт – 9,6%), Російська Федерація (експорт – 32,7%, імпорт – 26,4%);

5) наукові та технічні послуги: Російська Федерація (експорт – 63,9%, імпорт – 31,7%), Німеччина (експорт – 3,7%, імпорт – 10, %), США (експорт – 13,6 млн. дол. США (3,6%), імпорт – 1,6 млн. дол. США (1,2%)).

Тобто вже зараз основним партнером для України у сфері науково-технічного та інноваційного співробітництва виступають країни ЄС. Лише по декільком позиціям, зокрема по експорту та імпорту науково-технічних послуг основним партнером залишається Російська Федерація. Водночас, період зростання обсягів співпраці (що передував падінню) вказує на нерозкритий потенціал. В цьому контексті саме розвиток співпраці через мережеві структури є найбільш дієвим способом підтримки інноваційного співробітництва.

Розглядати питання нових можливостей для інноваційного розвитку в Україні у контексті Асоціації з ЄС слід у двох аспектах: можливості інтенсифікації імпорту високотехнологічної та інноваційної продукції з країн ЄС в Україну (для підприємств, які для свого розвитку об'єктивно потребують інновацій) та розвитку інноваційної діяльності в Україні (підтримка НДР, пошук ринків збуту для української продукції).

Щодо інтенсифікації імпорту високотехнологічної та інноваційної продукції в Україну слід зазначити, що в країні існує об'єктивна потреба у оновленні основних фондів, а також загальному підвищенні енергоефективності економіки. Очевидно, що на даний момент вже існують необхідні технології, і наразі найбільш очевидний спосіб їх імплементації – пряма закупівля вже готових технологічних рішень. Втім, для країни доцільніше швидко перейти від таких прямих закупівель до ліцензійного випуску продукції, співпраці із зарубіжними виробниками на партнерських засадах і поступове перенесення виробництва на територію країни. Саме за допомогою механізмів інноваційних мереж таке завдання можливо реалізувати.

Щодо потенційного експорту української інноваційної продукції в першу чергу до країн ЄС слід зазначити наступне. На даний момент українські підприємства, що мають бажання розпочинати випуск інноваційної продукції, стикаються з низкою проблем, які споріднені з аналогічними проблемами у країнах ЄС. Так, існує проблема, що в багатьох сегментах ринку інноваційної продукції провідні позиції займають транснаціональні компанії, і скласти їм конкуренцію складно. Водночас, зважаючи на потребу української економіки принаймні у модернізації, існує велика кількість сегментів, у яких конкуренція зі сторони іноземних візаві для українських підприємств не є неподоланою. В першу чергу йде мова про готову інноваційну продукцію (малотиражну), і в такому разі не доведеться вступати в пряму конкуренцію з провідними світовими виробниками. Але постає питання для українських підприємств виконання всього інноваційного циклу. Саме в такому випадку механізми EEN можуть стати у нагоді.

В цілому слід відзначити, що від інтеграції до діючих у країнах Європейського Союзу інноваційних мереж українська економіка отримає ряд стратегічних переваг. Приєднання до європейського інноваційного простору, в першу чергу інтеграція до інформаційної сфери, дозволить суттєво підвищити конкурентоздатність економіки та розширити

можливості інноваційної діяльності в середині країни. Очевидно, що самотужки, у відриві від вже діючих міжнародних інноваційних інституцій Україна не зможе розвинути конкурентоздатні інноваційні компанії, і навіть здійснити модернізацію.

Література:

1. Федоров Г. М. Перспективы инновационного сотрудничества России и стран Балтии / Г. М. Федоров // Балтийский регион (журнал). – 2013. – № 1.
2. Enterprise Europe Network [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://een.ec.europa.eu/>– Назва з екрану
3. Зовнішня торгівля України (статистичний збірник) / відповідальний за випуск А. Фризоренко. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 102 с.
4. Зовнішня торгівля товарами та послугами у 2014 році (статистичний щорічник) / відповідальний за випуск А. О. Фризоренко. – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 147 с.

Островерхова А. В.

асистент кафедри фінансів

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Ткачук В. Г., Гедзюк В. А.

студенти

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Вінниця, Україна

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СИСТЕМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЗА ДОХОДАМИ

В сучасних умовах органи Державної казначейської служби України являються одними з найактивніших учасників у процесі управління державними і регіональними фінансовими ресурсами завдяки використанню законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання державного і місцевих бюджетів, відповідно до вимог бюджетного законодавства [1. с. 17].

Питанням покращення казначейського обслуговування виконання бюджетів займались у своїх працях С. Юрій, В. Стоян, Н. Сушко, О. Чечуліна, С. Булгакова, Л. Єрмоленко, Є. Галушка, Й. Хижник, О. Даневич, О. Охрімівський, Д. Ротар, К. Павлюк, М. Мельник, Л. Гуцаленко, Р. Макуцький, О. Кірєєв, М. Мац та ін.

Мета статті полягає у дослідженні казначейського обслуговування державного бюджету за доходами та розробці напрямів його вдосконалення.

Держава повинна виконувати свої функції та завдання, передбачені Конституцією, за умов якщо вона має у своєму розпорядженні достатньо бюджетних коштів. Практичну дієвість бюджетної системи повинне забезпечувати касове виконання державного бюджету за доходами та видатками. Незважаючи на значні переваги функціонування системи казначейства, які пов'язані з дієвим фінансовим контролем, прозорістю виконання бюджетів, поліпшенням фінансової дисципліни, аналіз сучасного стану функціонування системи казначейства показав, що існує безліч

питань, які потребують оперативного вирішення для поліпшення діяльності казначейської системи. Зокрема, залишається невирішеним ряд проблем щодо обмеженості фінансових ресурсів і відсутності ефективних механізмів управління ними у процесі касового виконання державного бюджету.

Процес казначейського обслуговування державного бюджету за доходами включає в себе:

1. Сплату податків.
2. Перерахування податків на ЄКР.
3. Надання звітності за формою Ф-412.
4. Узгодження висновків на повернення платежів з місцевих бюджетів (при розмежуванні доходів між державним і місцевими бюджетами).
5. Надання висновків на повернення платежів з Державного та місцевих бюджетів та на відшкодування ПДВ.
6. Повернення платежів платникам податків.

Усі кошти, які надійшли на рахунки для акумулювання коштів, в установленому порядку спрямовуються на відповідні рахунки задля здійснення видатків державного бюджету. На підставі даних про рух грошових коштів на аналітичних рахунках з обліку доходів бюджету щоденно в кінці операційного дня територіальними органами казначейства формуються звіти про виконання державного та місцевих бюджетів за доходами у розрізі кожного з місцевих бюджетів відповідного регіону, а також зведених бюджетів районів та областей. Дані звітів за останній робочий день місяця є підставою для складання місячної звітності про виконання бюджетів у частині доходів. Одним з основних принципів складання форм фінансової звітності є використання економічних показників безпосередньо із баз даних Державної казначейської служби України.

Інноваційна економіка призводить до необхідності здійснення запозичень для покриття касових розривів, що виникають у процесі виконання бюджету; втрат від невикористання тимчасово вільних державних фінансових ресурсів [2.с. 89].

Проте нині однією з проблем, які потребують вирішення, є наявність залишків на рахунках розпорядників коштів бюджету, які не використовуються бюджетними установами та організаціями, що фінансуються з бюджету. За останні роки показники надходжень до державного бюджету помітно зросли (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи за 2010-2014 роки

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Доходи Державного бюджету (млрд. грн)					
Загального фонду	207.4	265.8	289.6	291.5	354
Спеціального фонду	32.9	48.7	56.4	47.6	52.9
Всього	240.3	314.6	346	339.1	406.9

Джерело: розроблено за даними [3]

Загальна сума доходів Державного бюджету України за 2010 рік була на рівні 240 398,0 млн. грн, що на 30 697,7 млн. грн, або на 14,6% більше, ніж за відповідний період 2009 року. У 2011 році Державний бюджет України отримав 314572,5 млн. грн., що на 73957,2 млн. грн., або на 30,7 відсотка більше за відповідний показник 2010 року. У січні-грудні 2012 року до Державного бюджету України надійшло на

31408,6 млн. грн., або на 10 відсотків більше коштів, ніж у 2011 році. У 2013 році відбулося зменшення доходів на 2% від показника попереднього року, при цьому у 2014 році цей показник підвищився на 19,9% [4].

На основі показників виконання бюджетів за доходами фінансовими органами та органами фіскальної служби розробляється прогноз надходжень на наступний місяць, квартал, до кінця року. Наявність інформації про очікувані надходження доходів до бюджетів повинні дозволити прогнозувати обсяг фінансових ресурсів для виконання бюджетних зобов'язань поточного періоду та проводити ефективну податкову політику у наступні періоди.

Акумуляція грошових фондів у державному бюджеті відбувається завдяки податковим та неподатковим надходженням. Чим більша сума надходжень концентрується, тим складніше стає управління бюджетними коштами. Визначений порядок призвів до збільшення сум, які обертаються на рахунках казначейства, швидкості їх обігу та ускладнив контроль за їх проходженням. Водночас, із збільшенням надходжень збільшується і видаткова частина бюджету, що призводить до ускладнення роботи казначейства, вимагає застосування нових методів та підходів до управління грошовими коштами та, відповідно, вдосконалення механізму системи казначейства. Крім того, доки видатки не здійснюватимуть бюджетні установи на підставі прийнятих ними в межах бюджетних асигнувань зобов'язань, доти навіть найефективніші програми не будуть повністю реалізовані. Усі ресурси держави повинні працювати максимально ефективно саме на державу, з дотриманням принципу наявності мінімально необхідної суми залишків коштів саме на рахунках Державного казначейства. Проведення на фінансових ринках операцій з розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів на депозитних рахунках у Національному банку України та установах комерційних банків забезпечить додаткове джерело доходів, що дозволить зменшити навантаження на видаткову частину державного бюджету [5].

Казначейство України є учасником бюджетного процесу, яке в процесі казначейського обслуговування державного бюджету за доходами забезпечує ведення бухгалтерського обліку операцій, здійснює попередній та поточний контроль за надходженнями, щодня у регламентований час формує звіти про виконання державного бюджету за доходами та іншими надходженнями, взаємодіє з іншими учасниками бюджетного процесу та надає можливість на будь – який проміжок часу отримувати органам державної виконавчої влади повну і достовірну інформацію для прийняття своєчасного і правильного управлінського рішення. Отже, на сьогоднішній день Державна казначейська служба України розвивається стрімким шляхом, що породжує нові вимоги, зміни та функції. Для покращення її роботи необхідно здійснити ряд операцій, головними та пріоритетними з яких є: вдосконалення нормативно-правової бази, посилення контролю з боку держави за своєчасним і повним надходження фінансових ресурсів до відповідних бюджетів та їх ефективним використанням, створення умов для доцільного управління залишками бюджетних коштів, а також запозичення досвіду з-за кордону.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: Верховна Рада України; Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Сенченко Т. Щодо проблем спрощення казначейського обслуговування бюджетів // Казна. – 2009. – № 9. – С. 17–19.

3. Душина О. Казначейське обслуговування Державного бюджету України: реалії та шляхи вдосконалення // Управління розвитком. – 2012. – № 17. – С. 67–68.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Офіційний сайт державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>

Торосян Г. А.
*аспірант кафедри економіки праці
та розвитку сільських територій
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД У ПИТАННІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Враховуючи сучасну незбалансовану структуру сільського господарства, все більший занепад села та економіки загалом, доцільно шукати інструменти до їх розвитку, збалансування та відродження. Одним з таких інструментів є сільськогосподарська обслуговуюча кооперація. Орієнтуючись на зарубіжний досвід країн, з передовою економікою, які широко використовують переваги обслуговуючої кооперації, можна побачити, наскільки більш збалансованою та ефективною є виробнича та соціальна сфери, в сільській місцевості в цих країнах.

Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є важливим напрямом підтримки продовольчої безпеки країни, розбудови та зміцнення конкурентоспроможності агропромислового сектору економіки, особливо матеріаломістких та трудомістких галузей, а також соціально-економічного розвитку сільських територій. В Україні існує багато програм розвитку національної обслуговуючої кооперації, що мають декларативний характер, але механізмів їх реалізації немає, вони існують лише формально. Становлення мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів стримується рядом негативних факторів, а саме: недостатньою ресурсною базою для формування належного матеріального забезпечення, недосконалістю та неузгодженістю законодавства України у даному питанні, низьким рівнем обізнаності сільських жителів щодо сутності та принципів кооперації, недобросовісністю виконавчих органів влади, а також відсутністю ефективних форм державної підтримки та регулювання. Саме тому слід звернути увагу на зарубіжний досвід провідних країн світу у розбудові, становленні та діяльності сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, адже їх практика вже напрацювала механізми державної підтримки та регулювання діяльності кооперативних організацій.

Враховуючи те, що розвиток кооперативних зв'язків, як і будь яке інше явище, неможливий без належної підтримки з боку держави, слід звернути увагу на зарубіжний досвід у питанні державної підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Так, у Канаді діє урядова програма «Ініціатива з розвитку кооперативів», що здійснюється в співпраці з кооперативним сектором країни. Ця програма передбачає

розвиток кооперативів, допомагає виробникам об'єднуватися та створювати нові кооперативи, розробляти та користуватися інноваційними способами кооперативної діяльності. Успішні заявники в рамках цієї програми можуть отримати фінансування у розмірі до 75 тис. дол. США. До програми включено три основні і пов'язані між собою складові:

1) дорадчі послуги, які мають на меті забезпечити доступ до професійних і технічних послуг, необхідних для успішного відкриття чи посилення кооперативу;

2) розвиток досліджень і знань, які ставлять перед собою ціль у заохоченні до досліджень та розробки проектів, з кооперативних питань;

3) інноваційні кооперативні проекти, які здійснюються у пріоритетних сферах, визначених державою, і внаслідок реалізації яких накопичується передовий досвід і набуваються необхідні навички тощо [1].

У США головним механізмом державної політики щодо підтримки кооперації є кооперативне законодавство. Широко застосовується кредитна форма підтримки доходів фермерів, шляхом зменшення процентної ставки за позику, відшкодування певної частини позики державою, звільнення від сплати боргу в перші роки після одержання кредиту, продовження строку повернення тощо. Держава займається науковим та інформаційним забезпеченням діяльності кооперативних організацій, підготовкою кваліфікованих кадрів, сприяє впровадженню науково-технічного прогресу у фермерських кооперативах.

Державною підтримкою кооперації в Німеччині є встановлення певного рівня заготівельних цін, дотування експортних поставок, обмеження виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і стимулювання розвитку сільських територій. Держава надає фінансову допомогу офіційно зареєстрованим кооперативам та їх спілкам протягом п'яти років. У перший рік розмір фінансової допомоги кооперативним формуванням становить до 3% виручки від продажів кооперативу, у другий – 2%, в третій, четвертий і п'ятий – до 1%. Також, здійснюється субсидування кооперативних об'єднань, за умови, що субсидія не повинна перевищувати в перший рік 60%, в другий – 40%, в третій, четвертий і п'ятий – 20% адміністративно-управлінських витрат кооперативу (включаючи кошти для одержання консультацій та для контролю за якістю одержаної продукції). При дотриманні всіх вимог договору, об'єднання виробників впродовж перших семи років одержують цільову державну фінансову допомогу на капіталовкладення, яка не повинна перевищувати 25% інвестиційних витрат [3].

В Польщі підтримку кооперативів й інших об'єднань регулює Закон «Про групи виробників та їх об'єднань». Кооперативи сільськогосподарських виробників можуть розраховувати на фінансову допомогу за рахунок коштів, які призначені на організацію і підтримку їх адміністративної діяльності в перші п'ять років від дня адміністративного рішення, яке б підтверджувало кооперативам законодавчо визначені умови. Кооперативи оформлюють відповідні документи для надання фінансової допомоги, яка може максимально виплачуватися 5 років від дня видання рішення [2].

Розширивши сферу діяльності і функцій кооперативами Франції було одержано доступ для участі у багатьох програмах, які фінансуються за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, зокрема це, підтримка кооперативних заводів по виробництву біопалива; фінансова підтримка придбання безпечного для навколишнього середовища устаткування; фінансова підтримка дій, щодо підвищення якості продукції кооперативів; фінансова підтримка соціальних акцій кооперативів та ін.

В країнах північної Європи діє урядова політика заохочення кооперативного руху. Держава має повноваження призупинити оподаткування кооперативів, з метою збільшення виробництва окремих видів сільгосппродукції, виділити прямі субсидії, як тимчасові заходи для стимулювання виробництва. Держава надає кооперативам кредити на модернізацію сільськогосподарського виробництва, купівлю земель, ремонт виробничих приміщень, будівництво доріг, придбання техніки [1].

Зарубіжний досвід свідчить, що різноманітні форми державної підтримки є вкрай важливими для розвитку кооперації, забезпечення рівноваги на ринку та збільшення можливостей економічного вибору для виробників сільськогосподарської продукції.

Література:

1. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація. Навч. посіб. / уклад. Рудік О.; консулт. Бондарчук В., Гриценко М. – 190 с.
2. «Щодо досвіду розвитку кооперації в аграрному секторі Польщі». Аналітична записка. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/424/#_ftnref2
3. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: аналітичне дослідження. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prism.org.ua>

Чижова Н. Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Менеджмент»
Красноармійського індустріального інституту
Донецького національного технічного університету
м. Красноармійськ, Донецька область, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА ЧАСИ КРИЗИ

В умовах структурної перебудови економіки України гострою проблемою є потреба у великих іноземних інвестиціях. У більшості країн (США, Німеччині, Франції, Великобританії) каталізатором інвестиційної активності став саме іноземний капітал, який відіграв активну роль у розвитку та структурній перебудові економіки.

Аналіз соціально-економічних досягнень ряду зарубіжних країн дав змогу обґрунтувати переваги та недоліки залучення і функціонування іноземного капіталу.

До переваг залучення іноземного капіталу в економіку України відносять:

1. Збільшення обсягів капітальних вкладень та скорочення строків їх нагромадження.
2. Поліпшення платіжного балансу.
3. Упровадження сучасних технологій, ноу-хау.
4. Збільшення рівня комплексного використання сировинних ресурсів.
5. Прискорення темпів структурної перебудови економіки та впровадження ринкових реформ.
6. Зниження рівня імпортозалежності.

До недоліків залучення іноземного капіталу в економіку України відносять:

1. Трансферт частини прибутків за кордон.
2. Витіснення з ринку внутрішніх виробників і постачальників.

3. Збільшення залежності країни від іноземного капіталу.
4. Підвищення рівня конкуренції на ринку.
5. Жорстка експлуатація місцевих сировинних ресурсів [3].

У 2014 р. в Україні зареєстровано інвестицій на суму 45916,0 млн. дол США, а в 2013 р. – 55296,8. За даними Комісії ООН з транснаціональних корпорацій, найбільша частка прямих інвестицій у сфері послуг припадає на фінансову діяльність, страхування та торгівлю.

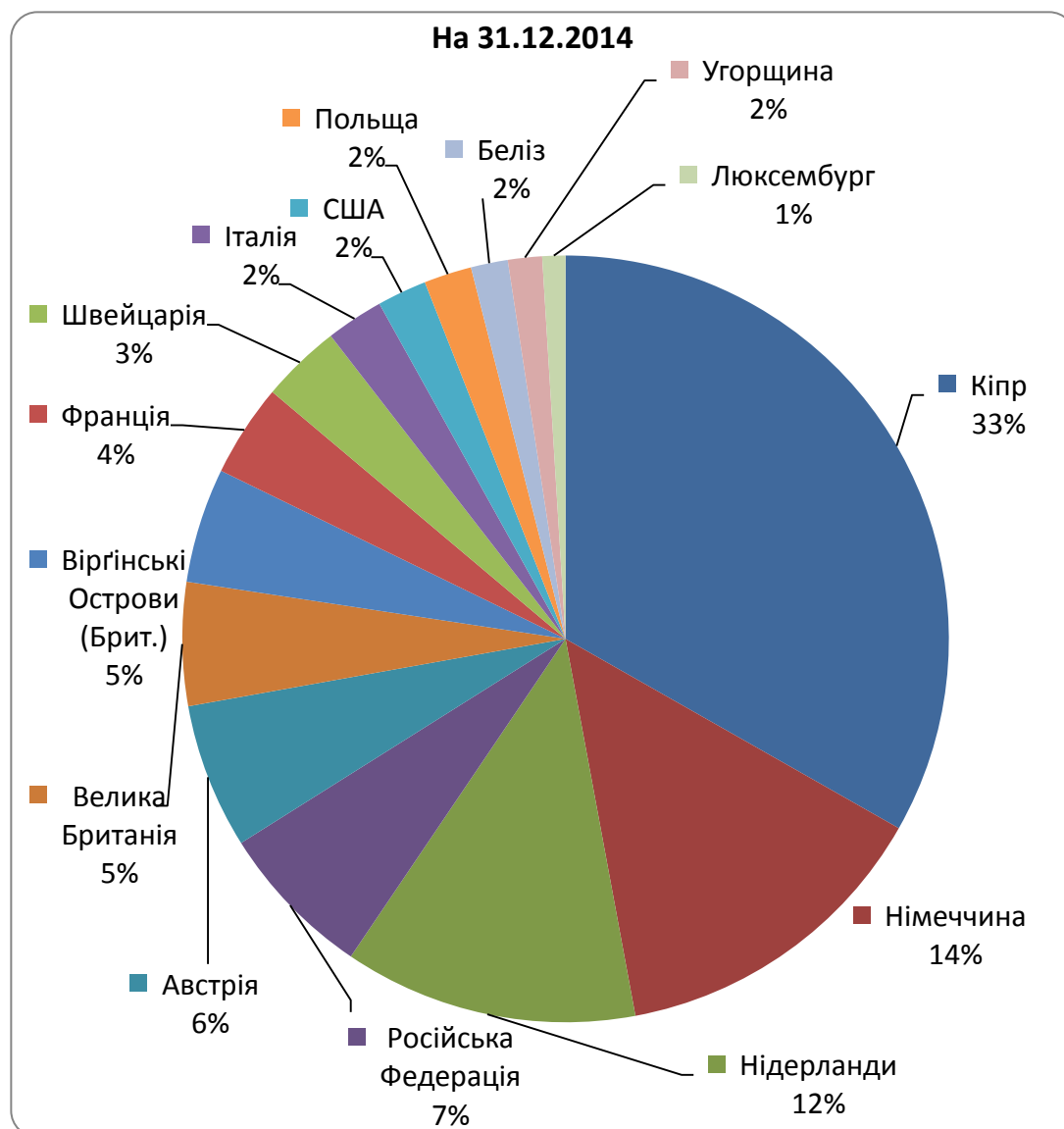


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за країнами-інвесторами

Джерело: сгруповано автором на основі даних статистичного збірника «Україна в цифрах 2014» [2]

Україна може вийти з кризового стану насамперед за рахунок іноземних коштів, що спричинює потребу співробітництва зі світовою системою господарювання, в якій іноземні інвестиції є важливим економічним важелем.

Європейська Бізнес Асоціація оцінює інвестиційну привабливості України, що ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації.

Вивчаючи дослідження Європейської Бізнес Асоціації, потенційні інвестори мають можливість дізнаватися в деталях всі плюси і мінуси бізнес-клімату в Україні, відстежувати останні зміни і вивчати думки експертів.

Проаналізувавши дослідження Європейської Бізнес Асоціації, індекс інвестиційної привабливості в динаміці з 2008-2015 роки, зображено на рисунку 2.

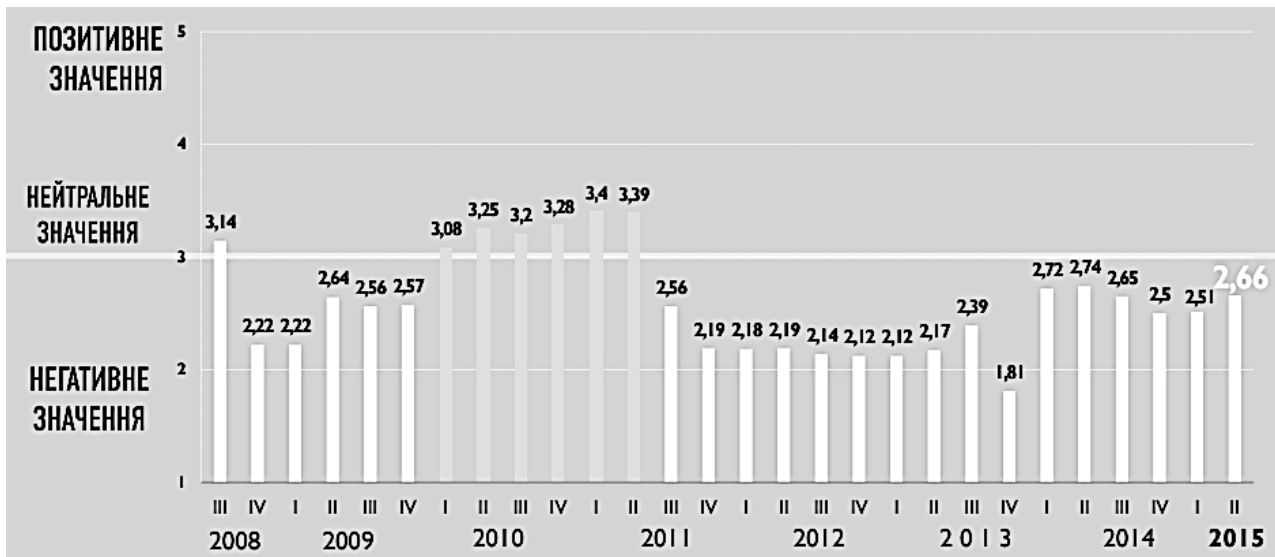


Рис. 2. Індекс інвестиційної привабливості в динаміці з 2008-2015 роки [1]

Джерело: розраховано і сформовано Європейською Бізнес Асоціацією

Індекс інвестиційної привабливості України в II кварталі 2015 року становитиме 2,66 бала з 5 можливих, показник у квітні – червні виріс на 0,15 бала в порівнянні з результатами за I квартал 2015 р., можна сказати, що 3 бали – це нейтральний рівень, а значить, інвестиційна привабливість України знову має негативне значення.

Україна не може вийти з негативної зони інвестклімату з 2010 р., за даними ЕВА, 81% опитаних бізнесменів не задоволені станом інвестиційного клімату в Україні, 49% респондентів не бачать жодних позитивних змін і продовжують скаржитися на повільне впровадження реформ, корупцію, податкове та фіскальне регулювання, а також тиск з боку відповідних органів.

Отже, створення й ефективне функціонування механізму залучення іноземного капіталу з метою всеосяжного реформування та реконструкції України має спиратися на такі процеси:

- виокремлення та врахування переваг і недоліків напрямів залучення іноземних фінансових коштів;
- прогнозовану оцінку (з подальшим її уточненням) необхідних для України обсягів іноземних інвестицій за основними напрямками їх використання;
- узагальнення існуючих в інших країнах систем залучення іноземних інвестицій у розвиток (реформування) національних економік та їх провідних секторів задля можливого використання в Україні окремих ефективно діючих елементів таких систем;
- змістово-елементне обґрунтування комплексного механізму залучення іноземних інвестицій [3].

Література:

1. Бюлетень Європейської Бізнес Асоціації № 28/2015: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>

2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Інвестознавство: Підручник/ За наук. ред. В. Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2012. – 408 с.

Шабельник Л. Ю.

*аспірант відділу комплексних проблем державотворення
Інституту законодавства Верховної Ради України
м. Київ, Україна*

ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

В системі технічного регулювання промислової продукції в Україні важливе місце посідає сертифікація, метою якої є сприяння захисту інтересів всіх суб'єктів економічної системи – споживачів, виробників та органів влади. Дослідження сутності сертифікації, на наш погляд, неможливе без розгляду історичної ретроспективи обраного питання.

Варто зазначити, що перші спроби проведення стандартизації і сертифікації в Україні відбулися ще у 18 столітті у відповідності з тими правилами, які застосовувалися у цій сфері державами, в складі яких перебували українські землі – Російської імперії, Австро-Угорщини, Польщі.

Примітно, що в Російській імперії перші ознаки стандартизації з'явилися у період правління Петра I. Стосувалися вони, насамперед, сфери оборони – стандартизації підлягали як зброя, так і солдатські слободи. У царському Указі від 15 лютого 1712 року, зокрема, зазначалося: «А рушницю драгунську, так і солдатську, також і пістолети, коли буде наказано, робити одним калібром». Укази, згідно з якими слід було виготовляти різні вироби за точними зразками, можна вважати прототипами сучасних стандартів.

На території України, яка знаходилася під впливом Польської та Австро-Угорської імперій стандартизація та сертифікація почала своє становлення зі сфери будівництва – у другій половині XIX століття були введені стандартні розміри цегли. Проте державні органи з стандартизації були створені лише у 1920 році в Австрії та в 1924 році в Польщі.

В Радянському Союзі управління стандартизацією та сертифікацією було суворо централізовано та відбувалося у повній відповідності до нормативних положень, прийнятих на союзному рівні. Україна, як і інші республіки, що входили до складу СРСР, аж до 70-х років минулого століття були позбавлені практично усіх повноважень у цій сфері.

У 1925 році в Москві було утворено Комітет зі стандартизації при Раді Праці та Оборони СРСР. Вже 7 травня 1926 року їм було затверджено перший загальносоюзний стандарт – ОСТ 1 «Пшениця. Селекційні сорти зерна. Номенклатура». Безперечно, враховуючи переважно сільськогосподарський тип економіки України в досліджуваний період, прийняття зазначеного документу передбачало суттєвий вплив на діяльність українських аграріїв. У 1940 році постановою Ради народних комісарів СРСР було введено категорію державних стандартів (ГОСТ), перші з яких стосувалися

правил обробки напівфабрикатів, технічного регулювання продукції машинобудування та налагодження устаткування.

Очевидним недоліком системи сертифікації та стандартизації продукції в період 1925-1940 років було надання функцій з затвердження стандартів союзним комісаріатам, які, окрім виконання контрольних функцій, здійснювали загальне управління виробництвом продукції на підпорядкованих підприємствах, що призвело до фактичної відсутності скоординованої системи стандартизації та зосередження в руках одного органу владу всіх основних функцій сфери технічного регулювання. Спробою розв'язати дану проблему стало прийняття у 1940 році постанови ЦК ВКП (б) і РНК СРСР «Про державні загальносоюзні стандарти та порядок їх введення» [2]. Відтоді функції з розробки та затвердження державних стандартів (ГОСТів) почав виконувати Всесоюзний комітет з стандартизації при РНК СРСР, який згодом було перейменовано у Всесоюзний комітет стандартів. За наявними даними, усього в СРСР було прийнято близько 20 тисяч ГОСТів.

В липні 1940 року Президіумом Верховної Ради СРСР було прийнято Указ «Про відповідальність за випуск недоброякісної чи недоукомплектованої продукції та за недотримання обов'язкових стандартів промисловими підприємствами», який наголошував на тому, що «випуск недоброякісної чи недоукомплектованої промислової продукції та випуск продукції з порушеннями обов'язкових стандартів являє протидержавний злочин» [5].

У 1954 році було створено Комітет зі стандартів, мір та вимірювальних пристроїв, яким було підготовлено Перспективний план робіт зі стандартизації на 1956-1960 роки. У документі закріплювалися цілі та плани діяльності всіх відповідальних органів. Зокрема, розвивається науковий аспект зі стандартизації – створено Експертну раду при Комітеті зі стандартів, мір та вимірювальних пристроїв, яка проводила експертизу найбільш суттєвих стандартів (параметри телебачення, одиниці виміру, показники тканин, тощо).

Однак в умовах командно-адміністративної системи ці заходи давали певні результати лише в оборонній та пов'язаних з нею галузях промисловості (літакобудування, важке машинобудування тощо). В цілому недоліки у сфері стандартизації та сертифікації негативно позначалися на якості товарів, насамперед у зв'язку з відсутністю можливості самостійного прийняття рішень підприємствами щодо поліпшення характеристик продукції. Наприклад, побутові прилади з'являлися у спрощених радянських модифікаціях в середньому на 3 роки пізніше своїх європейських аналогів, мали менше переваг та слугували на 3-5 років менше ніж побутові прилади, вироблені у Європі.

В Українській РСР вся діяльність зі стандартизації промислової продукції здійснювалася на основі загальносоюзних вимог, а порушення встановлених норм трактувалися як службовий злочин.

Щоправда, в досліджуваний період у складі вищих навчальних закладів України почали створюватися науково-дослідні центри з дослідження питання стандартизації. Зокрема, у 1960 році в Одеському інституті зв'язку було утворено кафедру вимірювань в техніці зв'язку під керівництвом І.П. Пишкіна.

На республіканському рівні лише у 1966 році відбулося відкриття Української республіканської лабораторії державного нагляду за стандартами та вимірювальною технікою, а у 1971 році створено Українське республіканське управління Держстандарту СРСР, яке у 1978 році було перейменоване в Українське республіканське управління стандартизації і метрології. Основні функції цього управління полягали у визначенні

основних напрямів роботи по стандартизації в республіці, організації нормативно-методичного забезпечення народного господарства з питань стандартизації, координації здійснення заходів у сфері метрології, випробувань та сертифікації продукції.

Постанови Ради міністрів УРСР «Про державний нагляд за стандартами і засобами вимірювань» № 440 від 20.10.1983 року [3] та «Про організацію роботи по стандартизації в Українській РСР» № 49 від 04.02.1985 року [4] хоча і містили слушні положення про головні завдання стандартизації та проголошували дозвіл на розробку власних республіканських стандартів, так і не забезпечили більшої автономії органів влади УРСР у здійсненні технічного регулювання продукції.

З набуттям Україною незалежності першим офіційним документом у сфері сертифікації став прийнятий Кабінетом Міністрів України у 1993 році Декрет «Про сертифікацію і стандартизацію», відповідно до якого сертифікація продукції здійснюється уповноваженими на те органами з сертифікації – підприємствами, установами і організаціями з метою:

- запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян і навколишнього природного середовища;
- сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції;
- створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі [1].

Суттєвою рисою Декрету Кабінету Міністрів стало проголошення готовності до міжнародного співробітництва та торгівлі сертифікованою продукцією, акцент на захист прав споживачів та забезпечення справедливих конкурентних умов для учасників ринку.

Отже, проведений аналіз історичних джерел засвідчує недосконалість, відсутність комплексного підходу, значні прогалини у розвитку стандартизації та сертифікації продукції на теренах України аж до початку 90-х років минулого століття.

Література:

1. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 27. – С. 289.
2. Постановление Центрального Комитета ВКП (б) и Совета Народных Комиссаров Союза ССР № 485 О государственных общесоюзных стандартах и порядке их введения от 9 июля 1940 года [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://istmat.info/node/18734>
3. Постанова Ради міністрів УРСР «Про державний нагляд за стандартами і засобами вимірювань» № 440 від 20.10.1983 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP830440.html
4. Постанова Ради міністрів УРСР «Про організацію роботи по стандартизації в Українській РСР» № 49 від 04.02.1985 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/49-85-п>
5. Указ Президиума Верховного Совета СССР от 10 июля 1940 года Об ответственности за выпуск недоброкачественной или некомплектной продукции и за несоблюдение обязательных стандартов промышленными предприятиями [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://readtiger.com/www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_4259.htm

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Антонів В. Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Шиян П. І.

*студент
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В сучасних умовах розвитку підприємництва на теренах України гостро постає проблема конкурентоспроможності із Європейськими компаніями. У цьому аспекті вирішальну роль має бути відведено інноваційному розвитку підприємств. Для здійснення котрого необхідна наявність у достатній мірі інвестиційних ресурсів. Ці два поняття слід об'єднати та розглядати як інноваційно-інвестиційну стратегію розвитку суб'єктів господарювання.

Сучасні інноваційний та інвестиційний процеси є складними, вимагають висококваліфікованих фахівців для здійснення розробки та впровадження заходів, пов'язаних з їх реалізацією і досягненням поставлених цілей. Необхідність обрання напрямів формування ресурсів для інноваційно-інвестиційної діяльності, визначення основних напрямів взаємодії суб'єктів інноваційно-інвестиційного процесу з потенційними джерелами інвестиційних ресурсів, вибору факторів його розвитку обумовлює актуальність теми.

Інноваційно-інвестиційний процес можна визначити як процес розробки, створення або впровадження інноваційного продукту за допомогою залучення для цих цілей інвестиційних ресурсів [2].

Таким чином, у цьому процесі відбуваються одночасно і у взаємозв'язку два процеси – інвестиційний та інноваційний, де первинним є процес зародження інноваційної ідеї, розробки інноваційного продукту, який в подальшому може бути вироблений або впроваджений у виробництво за допомогою реалізації інвестиційного проекту, що відображає інвестиційні можливості на всіх стадіях роботи з інноваційним продуктом.

Формування інноваційного проекту починається з ідеї і закінчується скороченням обсягів реалізованих інновацій по етапах: ідея, прикладні науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські роботи, технологічна підготовка виробництва, виробництво, реалізація, підтримка та ліквідація проекту [1]. При цьому інноваційні ідеї формуються одночасно з інвестиційними можливостями як на стадії попереднього, так і на стадії остаточного техніко-економічного обґрунтування [4].

Слід відзначити, що потреба в інвестиційних ресурсах може виникнути на будь-якій стадії інноваційно-інвестиційного процесу – як відразу ж після виникнення інноваційної ідеї, так і на етапі її ліквідації.

У цей час виникає питання про джерело інвестиційних ресурсів. На нашу думку, джерела фінансування інноваційно-інвестиційного процесу можна розділити на внутрішні та зовнішні щодо реципієнта [3].

Зовнішні джерела ресурсів можуть залучатися за допомогою розробки бізнес-планів з обґрунтуванням необхідності його реалізації та прибутковості даного проекту. Отримання інвестицій із зовнішніх джерел вимагає активності та певних дій з боку реципієнта, спрямованих на пошук можливості отримання коштів з даних джерел. Ймовірність отримання таких ресурсів може бути різною та не завжди піддається прогнозам.

Величина внутрішніх джерел залежить від ефективності діяльності, її рентабельності, від ефективності раніше впроваджуваних інновацій і може прогнозуватися на підставі аналізу результативності раніше здійснюваної діяльності.

Отримання інвестиційних ресурсів з одного джерела може сприяти активізації інших джерел ресурсів. Так, наявність пільг в інноваційній діяльності може підвищити прибутковість цієї діяльності, що, у свою чергу, відіб'ється підвищенням інвестиційної привабливості, сприяючи збільшенню обсягів внесків як вітчизняних, так і іноземних інвесторів.

Інноваційно-інвестиційний процес являє собою складну систему з безліччю взаємодіючих напрямків і факторів, що впливають на нього. На нашу думку, в Україні особливу увагу слід приділити державній підтримці цього процесу через низьку інвестиційну привабливість з боку іноземних інвесторів та низький рівень розвитку інноваційної діяльності [4]. Також наслідком цієї проблематики є низька здатність компаній інвестувати власні ресурси в інноваційну діяльність, оскільки відсутня якісна законодавча база для пільгового оподаткування таких проектів.

Як наслідок необхідна розробка спеціалізованих державних програм, спрямованих на підвищення ефективності інноваційної діяльності в країні, на підвищення інвестиційної привабливості даної сфери з метою збільшення частки іноземних інвесторів у загальному обсязі фінансування інновацій в Україні.

Література:

1. Антонів В. Б. Ризики формуванні інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства / В. Б. Антонів, І. М. Паславська // Формування ринкової економіки в Україні: наук. зб. – 2012. – № 27. – С. 8-11.
2. Пілявоз Т. М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки / Т. М. Пілявоз // Інноваційна економіка: Всеукр. наук.-вироб. журнал. – 2012. – № 4. – С. 185-190.
3. П'ятницька Г. Т. Інноваційні ресторани технології: основи теорії: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Г. Т. П'ятницька, Н. О. П'ятницька. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 250 с.
4. Шастун С. В. Інноваційно-інвестиційна стратегія як інструмент формування конкурентних переваг підприємства, 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4832/1/111.pdf>

Гук А. В.
студентка
Хмельницького національного університету
Базалійська Н. П.
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИЧОГО ПІДПРИМСТВА

У 1963 році в Гарварді на конференції з проблем бізнес політики проф. К. Андревісом вперше було публічно озвучено акронім SWOT, який полягає у виявленні сильних (Strength), слабких (Weakness) сторін внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Усі чотири елементи в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації [1], які пропонуються використати для оцінки та прогнозу діяльності машинобудівного підприємства.

SWOT-аналіз представляє собою узагальнену оцінку для розуміння та управління навколишнім середовищем, в якому функціонує машинобудівне підприємство. Ця модель матричного аналізу допомагає управлінцям виділяти ключові перешкоди, що постають перед суб'єктом господарювання, в процесі ретельного дослідження чотирьох окремих елементів SWOT. На основі таких досліджень формулюється стратегія, в якій особливий акцент робиться на визначальні проблеми [2, с. 178].

М.Г. Саєнко визначає SWOT-аналіз як процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами) і слабкостями, результати якого надалі можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства [3, с. 99].

Державне підприємство «Новатор» створене на державному майні шляхом перейменування державного підприємства «Хмельницький радіотехнічний завод». Підприємство створено з метою:

- реалізації на основі одержаного прибутку соціальних і економічних інтересів працівників підприємства;
- найбільш повного забезпечення суспільних потреб в його продукції за рахунок розвитку і удосконалення виробництва.

Для досягнення поставлених цілей керівництву підприємства важливо знати потенційні можливості, а також слабкі сторони діяльності підприємства.

Внутрішні сильні сторони дозволяють підприємству використовувати можливості зовнішнього середовища, а слабкі сторони вказують на можливі небезпеки з боку зовнішнього оточення, які можуть виникнути, якщо керівництво не розробить запобіжні заходи.

Як ефективний інструмент аналізу впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства використовують так званий SWOT-аналіз. Такий аналіз необхідно проводити для того, щоб, виявляючи та ліквідуючи наявні слабкі місця, нарощувати потужність та уникати можливих загроз.

На першому етапі SWOT-аналізу необхідно скласти перелік параметрів мікросередовища (щодо організації управління, виробництва, персоналу, фінансів тощо), за якими буде оцінюватися підприємство, використовуючи дані таблиці 1. По кожному параметру визначити, що є сильною стороною підприємства, а що – слабкою, а потім найбільш важливі сильні і слабкі сторони занести їх в матрицю SWOT-аналізу. Наступним кроком SWOT-аналізу є оцінка макросередовища підприємства та визначення потенційних найбільш важливих можливостей і загроз функціонування підприємства в майбутньому (за даними таблиці 1).

SWOT-аналіз дозволяє вибрати оптимальний шлях розвитку бізнесу, уникнути небезпек і максимально ефективно використовувати ресурси.

Таблиця 1

Перелік сильних і слабких сторін ДП «Новатор»

<i>Сильні сторони діяльності підприємства</i>	<i>Слабкі сторони діяльності підприємства</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Добра репутація продукції підприємства в споживачів внутрішнього та зовнішнього ринків. 2. Надання додаткових послуг для споживачів підприємства, відкриття мережі магазинів по Києву та регіонам. 3. Достатня технічна база підприємства, яка постійно модернізується. 4. Якість продукції підприємства відповідає європейським стандартам якості та забезпечуються функціонуванням системи управління якістю ISO 9001. 5. Налагоджені постійні зв'язки з постачальниками продукції. 6. Ціни на продукцію підприємства є нижчими ніж у конкурентів, завдяки постійним маркетинговим дослідженням та встановленню цінової політики, яка забезпечує прибутковість продукції та її конкурентоздатність. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достатня насиченість внутрішнього та зовнішнього ринку аналогами продукції підприємства. 2. Нестача обігових коштів підприємства через тривалий цикл обороту оборотних коштів. 3. Відсутність наскрізного (логістичного) управління на підприємстві. 4. Нестача молодих кваліфікованих кадрів економічного спрямування. 5. Відсутність постійних замовлень у підприємства. 6. Відсутність інвестицій в інноваційні та інформаційні технології. 7. Неефективна організаційна структура, яка не забезпечує оперативного обміну інформацією між відділами. 8. Значна дебіторська заборгованість та недостатнє використання можливостей кредитів банків. 9. Значні адміністративні витрати та витрати на збут продукції.

Зіставлення сильних і слабких сторін з ринковими можливостями й загрозами дозволяє Вам зробити висновки щодо перспектив розвитку підприємства в майбутньому, зокрема:

- як можна скористатися можливостями, використовуючи сильні сторони підприємства;
- які слабкі сторони підприємства можуть у цьому завадити;
- за рахунок яких сильних сторін можна нейтралізувати існуючі загрози;
- яких загроз, збільшених слабкими сторонами підприємства, слід найбільше побоюватися.

Перелік можливостей і загроз функціонування ДП «Новатор»

<i>Можливості для діяльності підприємства</i>	<i>Загрози для діяльності підприємства</i>
1. Збільшення попиту на продукцію підприємства. 2. Імідж надійного партнера. 3. Лояльність споживачів до підприємства.	1. Зростання темпів інфляції. 2. Зростання соціально-політичної нестабільності. 3. Зростання тиску конкурентів. 4. Зміни в потребах споживачів.

Завершальним елементом є формування матриці SWOT-аналізу (таблиця 3).

Таблиця 3

SWOT-аналіз діяльності ДП «Новатор»

	<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
<i>Сильні сторони</i>	1. Високий попит на продукцію підприємства завдяки існуючій добрій репутації продукції підприємства в споживачів внутрішнього та зовнішнього ринків. 2. Розширення ринків збуту продукції на ринку України, зокрема відкриття мережі магазинів по Києву та регіонам чому сприяє висока репутація щодо якості продукції підприємства. 3. Наявність достатньої технічної бази підприємства, яка постійно модернізується, створює умови визнання для створення іміджу підприємства як надійного партнера. 4. Завдяки відповідності якості продукції європейським стандартам якості (системи управління якістю ISO 9001) з'являється можливість розширення ринків збуту продукції підприємства за межі України. 5. Оскільки ціни на продукцію підприємства є нижчими ніж у конкурентів, завдяки постійним маркетинговим дослідженням та встановленню цінової політики, споживачі є достатньо лояльними до продукції підприємства. 6. Сприятлива цінова політика, висока якість продукції підприємства забезпечує прибутковість та конкурентоздатність ДП «Новатор».	1. Зростання темпів інфляції сприяє зростанню цін на продукцію підприємства, а отже й зниження її конкурентоспроможності. 2. Зміни в потребах споживачів потребує використання досконалої технічної бази підприємства для модернізації існуючої продукції та випуску нової. 3. Зростання тиску конкурентів сприяє зростанню уваги до постійного підвищення якості продукції, зниження цінової політики завдяки використанню прогресивних технологій виробництва. 4. Зростання соціально-політичної нестабільності і складна ситуація на Сході України зменшує впевненість у реалізації довгострокових цілей підприємства.

<p><i>Слабкі сторони</i></p>	<p>1. Насиченість внутрішнього та зовнішнього ринку аналогами продукції підприємства зменшує попит на продукцію підприємства.</p> <p>2. Нестача обігових коштів підприємства, значна дебіторська заборгованість та недостатнє використання можливостей кредитів банків знижує імідж підприємства як надійного партнера.</p> <p>3. Неефективна організаційна структура, великі адміністративні витрати та витрати на збут продукції, відсутність наскрізного (логістичного) управління сприяє формування несприятливої цінової політики щодо продукції підприємства, а отже й знижує конкурентні переваги як продукції, так і підприємства в цілому.</p> <p>4. Відсутність постійних замовлень у підприємства зменшує прибутковість функціонування суб'єкта господарювання.</p> <p>5. Нестача молодих кваліфікованих кадрів, відсутність інвестицій в інноваційні та інформаційні технології негативно впливає на випуск інноваційнооновленої продукції підприємства, а отже й зростання її конкурентоспроможності.</p>	<p>1. Зростання темпів інфляції, великі адміністративні витрати та витрати на збут продукції, велика дебіторська заборгованість підприємства, нестача обігових коштів підприємства, відсутність постійних замовлень у підприємства передбачає виникнення загрози фінансової стійкості підприємства та його розвитку в майбутньому.</p> <p>2. Насиченість внутрішнього та зовнішнього ринку аналогами продукції підприємства, зростання тиску конкурентів, швидка зміна в потребах споживачів значно скорочує попит на продукцію підприємства та знижує можливості виходу на нові ринки збуту.</p> <p>3. Нестача молодих кваліфікованих кадрів знижує можливості інноваційного розвитку підприємства та «виживання» підприємства у нестабільних умовах зовнішнього середовища.</p> <p>4. Відсутність наскрізного (логістичного) управління на підприємстві, неефективна організаційна структура, відсутність інвестицій в інноваційні та інформаційні технології та політична нестабільність в Україні створює загрози до занепаду і закриття підприємства.</p>
------------------------------	--	--

Таким чином, SWOT-аналіз виступає універсальним аналітичним інструментом, який може застосовуватися підприємством як для вибору стратегії розвитку, так і для ринкового аналізу та вивчення конкурентоспроможності.

При визначенні стратегічних та тактичних напрямів розвитку підприємства слід неодмінно враховувати усі загрози та можливості функціонування ДП «Новатор» на основі проведеного SWOT-аналізу.

Література:

1. SWOT-анализ и стратегическое планирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.swot-analysis.ru/index_2.html
2. Шкуліпа Л. В. Застосування SWOT-аналізу для оцінки доцільності проведення реструктуризації на залізничному транспорті України / Л. В. Шкуліпа // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: Видавництво: Одеський національний економічний університет. – 2013. – Вип. 1(48). – С. 168–175.

3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: «Економічна думка», 2006. – 390 с.

Боковець В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Непомняця О. В.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Ефективне корпоративне управління стає вирішальним фактором успішної роботи компаній в умовах ринку. Для багатьох компаній, фінансових інститутів, бірж і урядів ця вимога ринку є на сьогодні ключовою. Без ефективної структури, що визначає взаємини ради директорів, виконавчого органу та акціонерів, розвиток українських компаній та економіки в цілому буде постійно стримуватися нестачею капіталу.

Корпоративне управління – це система взаємовідносин між власниками (акціонерами) та виконавчими органами господарського товариства щодо управління його діяльністю. Система корпоративного управління виступає тією організаційною моделлю, яка дає можливість підприємству належним чином представляти і захищати інтереси своїх інвесторів. А це означає, що необхідними складовими такої системи повинні бути відповідні форми контролю та мотивації органів управління із сторони власників, чітко розроблена організаційна структура підприємства, яка дозволить забезпечити ефективну роботу та забезпечення інтересів всіх сторін через гармонізацію функцій володіння та управління корпорацією [1, с. 260].

Розглядаючи суть корпоративного управління необхідно виділити декілька характерних рис, які становлять найбільше зацікавлення у інвесторів:

- самостійність корпоративного підприємства як юридичної особи;
- централізована система управління;
- отримання прибутку пропорційно до вкладених коштів;
- обмежена відповідальність, яку несуть індивідуальні інвестори;
- можливість передачі акцій (тобто частини права власності на підприємство) іншим особам.

Багато українських компаній могли б успішно конкурувати зі своїми західними колегами, спираючись на вже здобутий позитивний досвід. Однак для цього необхідні значні кошти на відновлення інфраструктури, модернізацію виробництва, впровадження управлінських інформаційних систем, зміцнення матеріальної бази, для того щоб компанії могли протистояти впливам зовнішнього ринку та політичних потрясінь [3, с. 10].

Становлення корпоративних відносин в Україні супроводжується виникненням ряду істотних проблем, серед яких можна виділити такі:

– українські акціонерні товариства на етапі свого становлення не в повній мірі сприймають сучасні тенденції розвитку корпоративного управління, засновані на побудові якісно нових взаємин суб'єктів корпоративного управління;

– акціонерні товариства слабо сприймають так звану «соціальну функцію» як необхідний елемент існування корпорацій;

– акціонерний капітал не став основним джерелом росту загальноукраїнського організованого фондового ринку;

– сучасний рівень українського законодавства в сфері корпоративного управління не повністю відповідає міжнародним стандартам. У ньому немає ефективно діючих норм, регулюючих відповідальність керівників корпорацій за свої дії на шкоду акціонерному товариству, закріплюючих відповідальність за зловживання акціонерів;

– наявність специфічних «тісних» відносин між керівництвом і власниками великих пакетів акцій. Формування такої структури акціонерного капіталу затвердило орієнтацію не на ріст капіталізації, а на збереження існуючих взаємин з підприємством [2].

На шляху підвищення ефективності корпоративного управління в Україні вже здійснено перші кроки. Зокрема, нещодавно запропоновано впровадження концепції так званого «незалежного директора» спостережної ради, яка є новою для всього українського корпоративного сектору. Незалежний директор – це особа, незалежна від керівництва та основних акціонерів, яка може бути об'єктивною при оцінці ситуацій та неупередженою, є нейтральним представником акціонерів меншості та усіх зацікавлених сторін і діє лише в інтересах корпорації. Спостережна рада, що працює належним чином, здатна неупереджено консулювати, контролювати керівництво, виходячи з об'єктивної оцінки стану справ у компанії/банку [1, с. 273].

З метою вдосконалення корпоративного управління в українських банках в 2005 році Міжнародною фінансовою корпорацією був організований проект «Корпоративне управління в банківському секторі України», що мав на меті допомогти українським банкам уникнути небезпеки, яку являють собою слабкі Спостережні ради. П'ять банків-клієнтів цього Проекту і призначили до своїх Спостережних рад незалежних директорів. Цими банками є «ТАС-Комерцбанк», «Укргазбанк», «Дністербанк» (Львів), «Мегабанк» (Харків) та «Укргазпромбанк» [3, с. 7].

Аналіз вітчизняної моделі корпоративного управління та власні дослідження цієї проблеми дозволяють запропонувати рекомендації щодо подальшого формування та розвитку української моделі корпоративного управління (рис. 1).

1. Реформування та розвиток фондового ринку в Україні:

– розробка і прийняття законодавчих актів, що сприяють розвитку фондового ринку;

– забезпечення прозорості та відкритості функціонування фондового ринку (забезпечення відкритого доступу до внутрішньої звітності вітчизняних та іноземних підприємств, що здійснюють господарську діяльність в Україні);

– забезпечення жорсткого (всеосяжного) контролю та відповідальності до компаній порушників законодавства;

2. Створення умов для підвищення ефективності роботи фондового ринку:

– дозволить більшості дрібних акціонерів корпорацій перетворитися з «формальних» в «реальних», які отримують частину прибутку у вигляді дивідендів, зацікавлені у розвитку підприємств, і інвестуванні заощаджень в акції підприємств;

– дозволить стимулювати фінансування вітчизняних підприємств населенням України і залучити заощадження населення з тіньової економіки і банківської сфери у виробництво;

- дозволить вітчизняним корпораціям акумулювати кошти дрібних акціонерів (населення) і направити їх на модернізацію та будівництво нових підприємств і створення нових робочих місць;
- дозволить знизити пріоритет банківського фінансування корпорацій і підприємств, і їх залежність від позик на вітчизняному та зарубіжному фінансових ринках.

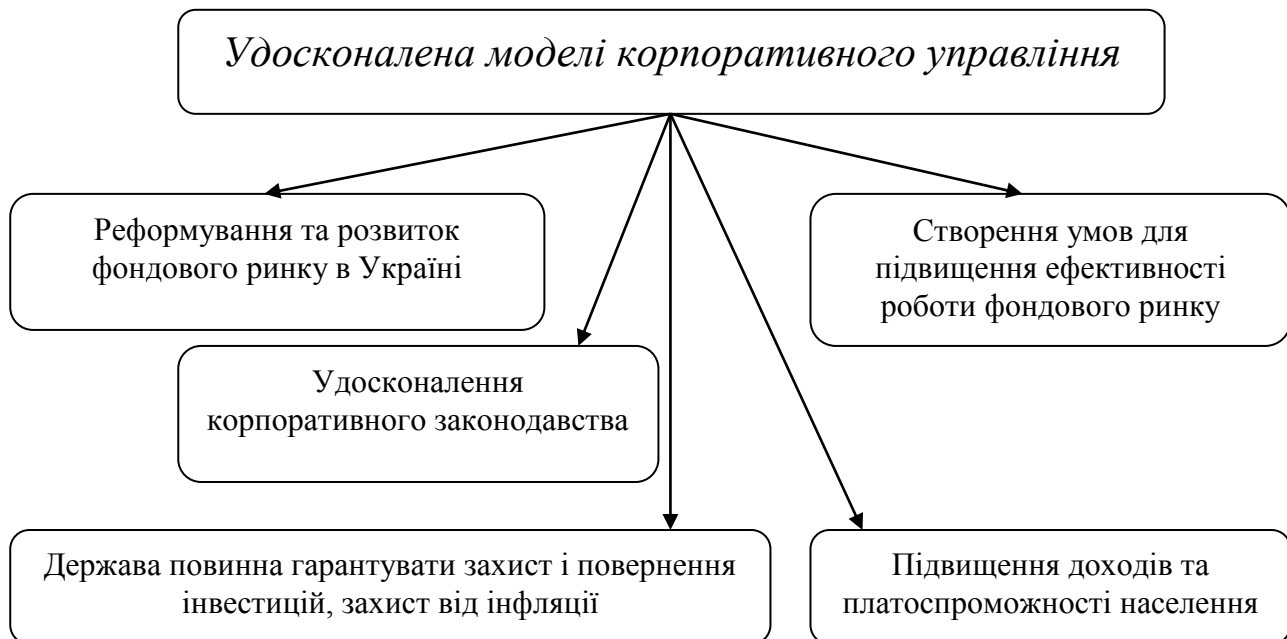


Рис. 1. Рекомендації щодо подальшого формування та розвитку української моделі корпоративного управління

3. Удосконалення корпоративного законодавства, розробка та прийняття Кодексу корпоративного управління.

4. Держава повинна законодавчо і фінансово (через механізм вільного продажу акцій на біржі і реструктуризації) гарантувати захист і повернення інвестицій, їх збереження і захист від інфляції.

5. Підвищення доходів та платоспроможності населення, тим самим створення ресурсів для інвестування в акції корпорацій [4, с. 11].

Отже, вносячи якісні зміни в організацію промислового сектора, банківської системи, змінюючи регулювання товарних і фінансових ринків за зразком найбільш ефективних систем, Україні необхідно подолати за десятиліття той шлях, який країни з розвинутою ринковою економікою прокладали протягом століть. При вирішенні таких складних і багатогранних завдань необхідно з урахуванням міжнародного досвіду звернутися до пошуку нових джерел розвитку економіки.

Література:

1. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: монографія / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. – Х.: ХДЕУ. – 2009. – 324 с.
2. Національне корпоративне управління: мають залишитися найефективніші / Урядовий кур'єр 25 листопада 2011. Матеріали круглого столу. – [Електрон. ресурс] / – <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/nacionalne-korporativne-upravlinnyamayut-zalishit/>

3. Семко Т. В. Переваги та недоліки формування корпоративного сектору в ринковій економіці України / Т. В. Семко, І. В. Ховрак // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 8. – С. 6-11.
4. Уманців Ю. М. Формування української моделі корпоративного управління / Ю. М. Уманців // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 3. – С. 10-13.

Височан О. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

Папроцька В. Р.

*студент
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КОНСОЛІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У ФОРМАТІ АГРОХОЛДИНГОВОЇ КОМПАНІЇ

Для ефективного розвитку національної економіки України у найближчій перспективі однією із найбільш прогресивних галузей повинно стати сільське господарство, від темпів розвитку якого залежить не лише життєвий рівень населення, але й успішність діяльності суміжних галузей. Поява новітніх організаційних форм господарювання у сільському господарстві як складовій агропромислового комплексу чинить значний вплив на розвиток економіки та міжгосподарських відносин у цій галузі.

На сьогодні, найпоширенішою серед нових організаційних форм господарювання у сільському господарстві є агрохолдингова інтеграція підприємств.

Агрохолдинги – це специфічна форма володіння акціонерним капіталом, за якої материнська компанія, маючи контрольний пакет акцій інших підприємств, управляє ними і контролює їх діяльність [1, с. 54]. Підприємства – учасники агрохолдингу об'єднуються у єдину організаційно-правову структуру з характерними місією та цілями.

У роботі Т.В. Арбузової, внаслідок дослідження низки наукових джерел та практичного матеріалу, робляться висновки про те, що з появою великих корпорацій та приходу на вітчизняні ринки іноземних компаній, конкуренція в АПК посилилася. За таких умов невеликі вітчизняні фермерські господарства не можуть успішно конкурувати на ринку з агрохолдингами, що призводить до їх занепаду [2, с. 35].

Останніми роками серед вітчизняної наукової спільноти виникають гострі суперечки щодо ефективності консолідації підприємств у агрохолдинги та її впливу на економічні процеси в окремих галузях економіки й народному господарстві в цілому. Таким чином, важливо встановити основні переваги та недоліки інтеграції підприємств у форматі агрохолдингів.

Як свідчать теоретичні напрацювання, основними перевагами утворення агрохолдингів називаються: модернізація АПК України і впровадження інноваційних технологій, розширення існуючих ринків та вихід на міжнародні, стимулювання ефективності діяльності суміжних галузей АПК, повне і рівномірне використання ресурсів, забезпечення сталого розвитку сільського господарства.

Данкевич А.Є. у своїх працях виділяє такі основні переваги консолідації підприємств у агрохолдинги як: ефективність залучення інвестицій, економія на масштабах виробництва сільськогосподарської продукції, скорочення витрат на зберігання, економія на використанні кваліфікованих кадрів, оптимізація фінансових ресурсів, відновлення виробництва та ефективність управлінських рішень [3, с. 67].

В свою чергу, недоліками агрохолдингів визнаються: ймовірність монополізації ринку; значний вплив на державні інститути; скорочення потреб у робочій силі, і, як наслідок, занепад села; недоліки у формуванні єдиної облікової політики та складання консолідованої звітності агрохолдингу.

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки консолідації підприємств у агрохолдинги

Рівень	Переваги	Недоліки
Макро (національна економіка)	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення сталого розвитку сільського господарства та суміжних галузей економіки; - вихід вітчизняних товаровиробників на міжнародні ринки; - повне та рівномірне використання земельних ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> - ризик монополізації ринку крупними корпоративними структурами; - можливість суттєвого впливу на державні інституції шляхом лобіювання власних інтересів корпорацій
Мезо (галузеві та регіональні ринки)	<ul style="list-style-type: none"> - зростання частки податків, які залишаються у місцевих бюджетах і можуть спрямовуватися на розбудову інфраструктури села; - дотримання сівозміни та використання якісних засобів захисту рослин і добрив 	<ul style="list-style-type: none"> - занепад малих фермерських господарств; - зростання частки безробітних в агропромисловому комплексі через використання новітньої ефективнішої техніки й технологій
Мікро (суб'єкти консолідації)	<ul style="list-style-type: none"> - активізація діяльності на фондовому ринку; - підвищення ефективності інвестиційної діяльності; - можливість доступу до дешевих кредитних ресурсів; - ефективізація розподілу праці; - зменшення витрат на збут за рахунок масштабності продажів; - формування позитивної репутації, створення корпоративного бренду, зростання соціальної відповідальності бізнесу 	<ul style="list-style-type: none"> - зростання витрат на утримання підрозділів збуту, постачання, бухгалтерії тощо; - необхідність формування консолідованої звітності; - додаткові витрати, пов'язані з реструктуризацією організаційної структури підприємств; - необхідність переформатування технологічного циклу, що пов'язано з виникненням потреби у власних елеваторах для зберігання урожаю тощо

Зважаючи на вагомість АПК в економіці України, доцільно виявити вплив динамічних змін у цій галузі на національну економіку (зокрема, в аспектах розвитку соціально-

економічної інфраструктури та екології), економічні відносини у сільському господарстві, а також отримання економічних вигід підприємствами – учасниками інтеграції. Таким чином, варто розглянути переваги та недоліки утворення та функціонування агрохолдингів у трьох взаємопов'язаних площинах або рівнях (табл. 1).

Враховуючи всі переваги та недоліки, слід визнати, що консолідація підприємств у агрохолдинги дає змогу ефективніше використовувати фінансові, кадрові, земельні ресурси та забезпечує розвиток національної економіки.

Література:

1. Дем'яненко С. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку / С. Дем'яненко // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 51-55.
2. Арбузова Т. В. Сучасні тенденції корпоративної інтеграції в аграрному бізнесі / Т. В. Арбузова // Економіка та управління АПК. – 2013. – № 11(106). – С. 33-37.
3. Данкевич А. Є. Інституційні ефекти розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 64-71.

Войтович А. В.

студентка

*Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Науковий керівник: Білорус Т. В.

кандидат економічних наук, доцент,

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

м. Київ, Україна

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Реалізація бізнес-стратегії сучасних організацій неможлива без кваліфікованих, мотивованих і залучених співробітників, унікальні компетенції, професійний і особистісний потенціал яких є ключовим фактором підвищення ефективності організації в умовах динамічних і різноманітних змін зовнішнього середовища. Не дивно, що за останні 10-15 років компетентісний підхід став невід'ємною частиною системи управління персоналом організації.

Вітчизняні підприємства очікують науково обґрунтованих рекомендацій у галузі формування стратегій розвитку управлінського персоналу, які б забезпечували виживання підприємств, їх здатність до саморозвитку, ефективне використання ресурсів, практичну реалізацію науково-технічних ідей.

З метою забезпечення конкурентоздатності компанії в умовах динамічно змінюваного ринкового середовища необхідні стратегічні зміни підходів до управління – від управління функціональними підсистемами і окремими бізнес – процесами до управління на основі компетентісного підходу.

Можна відмітити два основних напрями, за якими, починаючи з 1970-х років, розвивався в світі компетентісний підхід:

1. Більша частина робіт вчених США була присвячена визначенню компетенцій, для працівників, які досягли найвищої ефективності. Метою досліджень було визначення

відповідних компетенцій, а також відбір, тренінг чи будь-який інший розвиток працюючих для того, щоб скорегувати їх поведінку у відповідно до моделі поведінки кращих виконавців.

2. У Великобританії, а потім і в інших країнах Європи компетенції застосовувалися при створенні стандартів для основних професійних груп. У результаті було розроблено стандарти National Vocational Qualifications (NVQ).

Серед науковців, які займалися вивченням проблематики використання компетентнісного підходу в управлінні персоналом були такі американські та європейські вчені: Т. Хіланд, М. Бериз, С. Савінгтон, П. Слоун, М. Армстронг та інші, серед вітчизняних науковців слід окремо виділити А. В. Хуторського, І. А. Зимову, Г. Я. Белякову, З. В. Суміну, І. Кальперіса.

З розвитком теорії та практики управління відбуваються зміни у вимогах до знань, вмінь і навичкам працівників за наступними стадіями: вимоги до здатності працівників виконувати трудові дії та операції – вимоги до ступеня володіння конкретними виробничими навичками, зафіксованими у вимогах до професії та спеціальності, тобто кваліфікація – вимога до широти діапазону знань, здатність до адаптації, володіння діловими та особистими якостями, які необхідні для досягнення економічних цілей конкретної організації, тобто компетенція.

Сьогодні керівники організацій вважають, що персонал як стратегічний ресурс повинен володіти: знаннями, навичками і моделями поведінки, необхідними для ефективного виконання роботи в даній організації.

Таблиця 1

Концепція компетентнісного підходу в управлінні персоналом [2, с. 174]

Критерій	Характеристика
Місія	Підвищення компетентності персоналу як стратегічного активу організації – ключової конкурентної переваги
Ціль	Розвиток компетентності персоналу для забезпечення сталого розвитку організації
Задачі	Формування компетенцій, що призводять до підвищення ефективності організації. Оцінка компетенцій персоналу, насамперед, спеціалістів і керівників, здатних і готових вносити і реалізовувати позитивні зміни в організації. Нарощування компетенцій персоналу для забезпечення «запасу» знань і навичок.
Об'єкт	Компетенції персоналу
Категорії персоналу	Всі категорії персоналу
Предметні області	<p>Оцінка Наявність корпоративних, функціональних, управлінських компетенцій; проблеми та досягнення співробітника; результати роботи та їх вплив на роботу підрозділу / організації.</p> <p>Навчання Знання, навички, здібності, що дозволяють працівнику досягати максимальної ефективності праці і змінювати функціонал залежно від специфіки вирішуваних завдань.</p> <p>Просування Формування та підготовка управлінського резерву зі співробітників,</p>

	<p>здатних заміщати будь-які управлінські позиції як по вертикалі, так і по горизонталі. Головний акцент – лідерські компетенції</p> <p>Мотивація</p> <p>Кар’єрне зростання як можливість проявити особисті якості та здібності. Визнання цінності співробітника для компанії. Винагороджуються внесок співробітника в реалізацію стратегії або проекту, експертні знання, ініціатива та прийняття на себе відповідальності за рішення нових завдань і т.п.</p>
Результат	<p>Підвищення компетентності персоналу з метою найкращих результатів індивідуальної та колективної роботи, зміцнення корпоративної культури, зниження рівня втрати ключових співробітників і т.д.</p>

Очевидною відмінністю компетентнісного підходу в управлінні персоналом є переорієнтація цілей управління персоналом від вирішення оперативних кадрових проблем (наприклад, своєчасність навчання співробітників або заміщення керівних посад) до завдань більш високого стратегічного порядку, які виходять за межі звичайної відповідальності служби управління персоналом. Недостатньо просто підвищити знання, вдосконалити навички, компетенції і поведінку співробітників. Результатом цього має бути підвищення продуктивності праці та організаційні зміни, які підвищують конкурентоспроможність і ефективність роботи організації в цілому. Тому мета управління персоналом в контексті компетентнісного підходу формулюються так, щоб продемонструвати, що дані процеси можуть поліпшити діяльність організації шляхом досягнення більш високих результатів роботи, зміни поведінки співробітників, зростання продуктивності та ефективності організації. По суті, мова йде про нову концепцію управління персоналом, концентрує увагу не на процесі або операційні результати роботи, а на механізмах та інститутах управління на основі компетентнісного підходу та їх вплив на довгострокову ефективність організації.

Націленість на пріоритети організаційного розвитку вимагає, з одного боку, побудови функцій управління персоналом на основі компетентнісного підходу, здатної сприяти реалізації бізнес-стратегії, а, з іншого – висуває на перший план необхідність активізації механізмів саморозвитку і самоорганізації співробітників, оскільки активну участь у процесах поліпшення діяльності організації неможливо без залучення на основі високої внутрішньої мотивації до самостійного пошуку і розвитку знань та індивідуальних здібностей. Завданням системи управління персоналом на основі компетентнісного підходу стає створення середовища, що підтримує і спрямовує саморозвиток персоналу.

Інша відмінність концепції компетентнісного підходу в управлінні персоналом полягає у визначенні її об’єкта. На противагу знань і навичок працівників, які далеко не завжди можуть відображати реальну потребу бізнесу, дана концепція виводить на перший план потенціал співробітника – здібності, мотивацію і поведінкові установки. Звернення до явних і прихованих можливостей працівників створює потужний імпульс до їх активної участі в діяльності організації, зростанню задоволеності працею, і формуванню на цій основі постійної потреби в удосконаленні знань, умінь і компетенцій.

Побудова системи управління персоналом на основі нового компетентнісного підходу передбачає, по-перше, визначення предметної області компетентнісного підходу, і, по-друге, формування консолідуючих принципів компетентнісного підходу в рамках кадрової політики організації [3, с. 79].

По суті, можна стверджувати, що концепція компетентнісного підходу є інтегрованою концепцією, яка формує основні принципи управління персоналом сучасної організації.

Приймаючи рішення «за» або «проти» впровадження моделей компетенцій в систему управління персоналом, слід враховувати переваги і недоліки підходу.

Серед очевидних переваг компетентнісного підходу можна виділити:

1. Людина досліджується як особистість, суб'єкт, який володіє певними унікальними цінностями, особистими потребами, мотивами, знаннями.

2. Реалізація ідей рівності та толерантності. Компетенції «зрівнюють» людей відповідно раси, статі, віку, індивідуальної освітньої та професійної історії.

3. Орієнтація на облік особистої ефективності працівника.

4. Підтримка мобільності трудових ресурсів, як вертикальної, з точки зору розвитку кар'єри, горизонтальної з позиції ротації між секторами, так і просторова, тобто територіальна.

5. Інтеграція вимог бізнесу, управління персоналом та задач сучасної освіти. Іншими словами, інтеграція компетентностей організації, персоналу та учнів.

6. Наукове пояснення різниці результатів діяльності організації, регіонів, галузей та національних економік в цілому.

Без сумніву, компетентнісний підхід має інноваційну направленість. Однак, не дивлячись на це, існують також проблеми його застосування. Для того щоб модель компетенцій стала ефективною та об'єктивною для її розробки необхідно залучення кваліфікованих спеціалістів, а також розробка обґрунтованих критеріїв оцінки. Формування моделі шляхом адаптації загальних компетентнісних моделей до потреб конкретних організацій може бути, як аргумент на користь компетентнісного підходу, так і виступати достатньо потужним фактором ризику. Про користь застосування розроблених словників компетенцій говорить, наприклад, такий доказ дослідників: «компетенції для кращого виконання схожих робіт однакові у всьому світі». Ризик, який може виникнути при адаптації загальних компетентнісних моделей до потреб конкретних організацій чи розробці нових компетентнісних моделей в організації, полягає, перш за все, в суб'єктивізмі та множинності критеріїв.

В Україні на даний момент компетентнісний підхід в управлінні персоналом організації тільки починає набувати визнання, оскільки дозволяє оптимізувати роботу з персоналом, зробити її більш ефективною та результативною. Тому розробка моделей компетенцій, як одного з методів впровадження технології компетентнісного підходу, є важливою задачею для служб управління персоналом.

Література:

1. Чуланова Оксана Леонидовна «Актуальность компетентностного подхода в управлении персоналом», 2014. – С. 8.
2. Спенсер Л., Спенсер С. Компетенции на работе [Текст] / Л. Спенсер, С. Спенсер. – М.: Гиппо, 2010. – 384 с.
3. Субботина В. Е. Компетенции специалистов [Текст]: словарь-справочник / В. Е. Субботина. – М.: Инфра-М, 2007. – 520 с.

Гараніна І. І.
старший викладач кафедри маркетингу
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
Зелінський Є. В.
студент
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ РЕКЛАМИ

Щодня впливаючи на людину, реклама є її постійним супутником, тобто постійно відіграє певну роль. Більшість науковців галузі, зокрема російські економісти А. Кутлалієв, А. Попов [4, с. 320] вважають за доцільне виділяти чотири основні функції реклами: економічну, соціальну, маркетингову та комунікаційну.

Сутність економічної функції реклами як важливого інструмента маркетингу зводиться, насамперед, до стимулювання збуту і нарощуванню обсягів прибутку від реалізації певної продукції за певну одиницю часу. Реклама інформує, формує потребу в товарі чи послугі, спонукає людину до їх придбання.

Соціальна функція полягає у тому, що рекламна інформація має великий вплив на формування масової суспільної свідомості і свідомість кожного індивідуума. Звернена до споживачів, крім власне рекламування тієї чи іншої продукції, реклама може сприяти формуванню і впровадженню у свідомість людей ідейних цінностей даного суспільства і в кінцевому рахунку робити певний вплив на характер суспільних відносин; реклама може викликати до споживчих інстинктів людей, спонукаючи їх до підвищення рівня свого добробуту. Також реклама певним чином може сприяти підвищенню культури споживання – адже порівнюючи різні товари та послуги, споживач у будь-якому випадку прагне отримати справді краще.

Маркетингова функція реклами є основоположною і полягає у поширенні інформації про властивості та переваги продукту, формування позитивного ставлення до марки/товару/фірми, створення іміджу марки/товару/фірми, здійснення певного психологічного впливу на мотивації споживачів з метою досягнення поставлених маркетингових цілей.

Реклама також являє одну із специфічних форм комунікації. Вона здатна виконувати і відповідну – комунікаційну функцію, зв'язуючи за допомогою інформаційних каналів воєдино рекламодавців і споживчу аудиторію.

В свою чергу Г. Багієв окрім наведених чотирьох функцій додатково виділяє п'яту – освітню функцію реклами. Освітня функція реклами проявляється у використанні її в якості засобу навчання. При рекламуванні компанії та її продукції, виникає необхідність акцентування уваги споживачів на відмінні властивості продукції, на новаторських рисах діяльності, що дозволяють споживачеві виділити дану компанію і її товари або послуги з ряду подібних. У даному випадку реклама мимоволі виконує і освітню функцію, просуваючи інформацію про сучасні досягнення науково-технічної думки в реальне життя, реклама несе споживачам знання про передові види діяльності, роз'яснює значимість та способи використання, застосування нових товарів та послуг.

Ю. Бернадська додатково виділяє естетичну функцію реклами: реклама є дзеркалом тенденцій у моді та дизайні, вносить вклад в естетичні уявлення споживачів. Кращі зразки рекламних звернень з часів давнини до наших днів можна по праву вважати творами прикладного мистецтва. В якості прикладів можна назвати наступні рекламні

твори: рекламні плакати написані А. Карреджі, П. Боннаром, К. Малевичем, віршовані тексти В. Маяковського, відеоролики Ф. Фелліні, А. Кончаловського і т.д. [1, с. 112].

Через різноманітність функцій і завдань реклами є необхідність до її класифікації. Представимо деякі підходи за різними класифікаційними ознаками.

1. За цільовою аудиторією виділяють: споживчу рекламу та промислову або бізнес рекламу.

2. За сконцентрованістю на певному сегменті аудиторії розрізняють рекламу: селективну (чітко адресовану певному сегменту ринку); та масову.

3. За широтою охоплення аудиторії виділяється реклама: локальна, регіональна, загальнонаціональна, міжнародна, глобальна.

4. По предмету рекламної комунікації: товарна реклама; престижна (іміджева) реклама; реклама ідей; реклама особистості; реклама території.

5. В залежності від цілей і завдань реклами виділяють рекламу: інформативну; переконувальну; нагадувальну.

6. За способом впливу: зорова (наприклад, зовнішня, друкована реклама); слухова (наприклад, радіорекомендація, реклама по телефону); зорово-нюхова (наприклад, ароматизовані листівки); зорово-слухова (кіно-, відеорекомендація).

7. За характером впливу на аудиторію виділяють тверду і м'яку рекламу. Жорстка реклама близька за характером до засобів стимулювання збуту і використовується в комплексі з ними. За формою являє собою агресивний натиск на покупця з метою змусити його купити рекламований товар і розрахована на короткострокову перспективу. М'яка реклама не тільки повідомляє про товар, а й формує довкола нього сприятливу атмосферу. Розрахована на середньострокову і тривалу перспективу.

8. Залежно від носіїв: друкована, радіо- та відеорекомендація, зовнішня, сувенірна, Інтернет-реклама, і т. д.

Таким чином, сьогодні існує багато різних класифікацій реклами в залежності від підходів, обраних як зарубіжними, так і вітчизняними авторами.

Література:

1. Ромат Е. В. Реклама / Е. В. Ромат. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 208 с.
2. Бове К. Л., Аренс В. Ф. Современная реклама – М.: Издательский дом Довгань, 2001. – 784 с.
3. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Кутлалиев А. Эффективность рекламы: научно-популярная литература / А. Кутлалиев, А. Попов. – М.: ЭКСМО, 2005. – 411 с.
5. Росситер Дж. Р. Реклама и продвижение товаров / Росситер Дж. Р., Перси Л.; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой – СПб.: «Издательство «Питер», 2000 – 656 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»). – ISBN 5-8046-0115-6.

Дашевская Т. Ш.
*директор ЮниорБанка
ПриватБанк
г. Днепрпетровск, Украина*

АУТСОРСИНГ МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Термин «аутсорсинг» вошел в практику в конце 80-х гг. XX века в результате углубления разделения труда и производственной кооперации в условиях глобализации. Первым опытом аутсорсинга стали услуги американских и английских юридических фирм, в рамках которых решение юридических вопросов передавалось высококвалифицированным и опытным специалистам (например, разрешение деловых споров в судебном порядке). Но в дальнейшем спектр услуг расширился за счет внедрения практики бизнес-консультирования.

Аутсорсинг рекламно-маркетинговой деятельности является относительно новым направлением на украинском рынке аутсорсинга. Аутсорсинг маркетинга – это выполнение всех или части функций маркетинга организации специалистами другой компании, то есть использование посторонних ресурсов.

Такая форма аутсорсинга, также позволяет достичь высоких результатов и показателей. В первую очередь он основывается на перманентном обмене опыта и важной информации, что достигается в результате эффективной обратной связи с представителями целевой аудитории и обработке полученных данных грамотными специалистами.

Целями применения аутсорсинга могут служить снижение стоимости и/или повышение качества работы маркетинговой службы. В первом случае привлекаются компании, способные выполнить определенные функции с меньшими затратами по сравнению с их самостоятельным выполнением; во втором – с более высоким качеством. Сотрудники компаний, оказывающих услуги в сфере маркетинга, как правило, обладают большим опытом решения нестандартных задач, нежели специалисты отделов маркетинга, что позволяет им действовать более эффективно [1, с. 93].

Помимо разовых исследований, возможна передача на аутсорсинг сбора данных о внешней среде на постоянной основе, особенно, в тех регионах, где у компании нет собственных представительств либо доступа к отдельным источникам информации.

Международная Маркетинговая Группа в 2010 году провела опрос специалистов по маркетингу о перспективах аутсорсинга услуг в маркетинговой сфере. При достаточно высокой оценке потенциальной эффективности аутсорсинга только 5% компаний постоянно пользуются подобными услугами.

Большинство компаний пользуется аутсорсингом время от времени (43,2% опрошенных). Довольно редко прибегают к подобным услугам 22,7% опрошенных компаний. Так, 18% компаний передали компании – «аутсорсеру» проведение маркетинговых исследований, почти столько же занимает организация и размещение рекламы в СМИ. Значительная доля – 15,6% приходится на подготовку промо-материалов, 14,5% – организацию и размещение рекламы на ТВ и наружной рекламы.

Разработку маркетинговой стратегии отдадут на выполнение внешней компании – аутсорсеру всего лишь 5,1%. Таким образом, украинские компании в основном отдают

на внешнее исполнение маркетинговые функции, связанные с проведением исследований, организацией работы со СМИ и рекламным продвижением продукции.

Чаще всего на аутсорсинг отдаются следующие функции маркетинга:

1. Маркетинговые исследования и анализ – сбор, обработку и анализ маркетинговой информации, исследования, мониторинг рынка.
2. Брендинг (разработка и продвижение брендов).
3. Разработка новых товаров (как правило, передают только часть работ – особенно в части дизайнерских решений).
4. Маркетинговые коммуникации.
5. Аудит маркетинга (диагностика состояния внутреннего и внешнего маркетинга компании).
6. Разработка и проведение рекламных кампаний и мероприятий по стимулированию продаж.
7. Интернет – маркетинг (создание и раскрутка сайта, рекламные кампании в сети) и директ-маркетинг.
8. Прочие внутренние и внешние маркетинговые проекты, требующие участия опытных специалистов.

Постановку целей и выбор стратегии развития компании, наоборот не следует отдавать на аутсорсинг. Стратегия определяет отличие компании от конкурентов. В случае передачи ее разработки на сторону фирма рискует получить стандартное решение, изготовленное по шаблону, и потерять свою уникальность, а вместе с ней и привлекательность в глазах клиентов [2, с. 130].

Обычно предприятиям следует задуматься об использовании аутсорсинга в случаях, когда:

- Необходимо сократить долю затрат на маркетинг в масштабах компании.
- Компания только начинает работать на том или ином рынке (молодая развивающаяся компания).
- У компании появляются новые проекты, требующие временного расширения отдела маркетинга.
- Отдел маркетинга перегружен.
- Компания не имеет своих маркетинговых отделов.
- Компания выводит на рынок новые продукты или услуги, но не желает преждевременно увеличивать штат сотрудников.
- Компания не имеет опыта проведения тех или иных маркетинговых мероприятий.
- Компания стремится оптимизировать свои затраты на маркетинг.

Из всего комплекса маркетинга наиболее широкое распространение получил аутсорсинг в сфере продвижения. Компании – аутсорсеры обладают большим опытом и более углубленной специализацией по сравнению с внутренними отделами и способны предложить гораздо больше вариантов решения какой-либо задачи, связанные например, с разработкой и проведением рекламных акций, PR-кампаний, программ стимулирования сбыта и другое [3].

При этом весьма интересными являются мировые тренды в области аутсорсинга.

В соответствии с результатами Международного Исследования Бизнеса Грант Торнтон в 2014 году 40% предприятий среднего бизнеса на глобальном уровне в настоящее время используют или планируют использовать услуги аутсорсинга. Эта цифра возрастает до 43% среди крупных предприятий, где имеет место эффект масштаба, и использование данной услуги может дать высокие результаты. Этот показатель увеличивается до 64% в Южной Европе за счет предприятий в Испании

(70%) и Италии (62%), где в большей степени заинтересованы в данных услугах. Аутсорсинг также широко распространен в странах Латинской Америки (51%) – особенно в Аргентине (64%) и Бразилии (53%) – и в Африке (Ботсвана 68%; Южная Африка 48%). Напротив, только 26% предприятий в Юго-Восточной Азии заинтересованы в аутсорсинге наряду с предприятиями на Филиппинах (4%) и во Вьетнаме (12%), которые меньше всех во всем мире принимают его во внимание [4].



*Международное исследование бизнеса Грант Торнтон 2014

Во всем мире предприятия, применяющие аутсорсинг, в первую очередь рассчитывают на повышение эффективности (57%) и сокращение затрат (55%). В связи с дефицитом дешевой рабочей силы в развитых странах по сравнению развивающимися экономиками, бизнес-лидеры в Северной Америке и Европе часто рассматривают данные факторы как предпосылки к аутсорсингу. В Северной Америке 70% ссылаются на необходимость снижения затрат и 69% – на повышение эффективности; в Европе пропорция равна – 63% и 67% соответственно.

Среди трех пятых компаний, которые не планируют использовать аутсорсинг, главной причиной является нежелание потерять контроль над ключевыми процессами. На это ссылаются 44% респондентов (достигая 49% на более крупных предприятиях). Данный фактор является главным препятствием во всех регионах, за исключением Латинской Америки. Интересно, что это проблема больше возникает в развитых странах: 50% компаний в странах G7 указывают на нехватку контроля как на препятствие, и только 35% – в странах БРИК. Это препятствие является самым сильным в Северной Америке (58%), а также в Европе (47%) [5].

В настоящее время в Украине выгоду перевода части хозяйственных процессов на аутсорсинг признали многие организации. Особенно процесс перехода на внешние услуги стал заметен в период кризиса, когда вопрос экономии средств стал как никогда актуальным. Этим же вызвана и актуальность изучения темы аутсорсинга – кризисные

процессы в экономике порождают все новые его виды, даже такие например, как аутсорсинг руководящих сотрудников.

Насколько важны следующие стимулы для принятия решения об аутсорсинге процессов бэк-офиса?



Источник: Международное Исследование Бизнеса Грант Торнтон 2014

Аутсорсинг маркетинга можно рекомендовать молодым, развивающимся предприятиям, у которых нет достаточных средств на создание собственной маркетинговой службы и самостоятельное проведение серьезных маркетинговых кампаний. В то же время, нужно учитывать, что аутсорсинг отнимает много времени на интеграцию внешнего исполнителя в структуру фирмы, на правильные постановки задач, на постоянное информирование. Не стоит забывать и о проблеме безопасности, которая в процессе аутсорсинга ставится под вопрос.

Литература:

1. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ/ Хейвуд Дж.// Изд. Дом «Вильяме». – 2002. – С. 93.
2. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса / Михайлов Д. // КНОРУС. –2006. – С. 130.
3. <http://kompanion.biz/stati/outsorsing-kak-uspeshnaya-biznes-model>
4. <http://www.marketing-mix.ru/>
5. <http://www.s-quo.com/content/articles/350/4270/>

Ємельянов О. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Петрушка Т. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

м. Львів, Україна

УЗАГАЛЬНЮЮЧІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення стійкого розвитку економіки України є можливим лише на засадах підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. На теперішній час багато з них не приділяють достатньої уваги питанню формування своїх конкурентних можливостей, зокрема розробленню та реалізації заходів з оновлення техніко-технологічної бази, що обумовлює низьку конкурентоспроможність цих підприємств як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках збуту їх продукції.

Планування заходів з підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства повинно ґрунтуватися на попередньому оцінюванні рівня його конкурентного потенціалу. Слід відзначити, що питання з'ясування сутності та розроблення показників і методів оцінювання конкурентного потенціалу підприємств розглядається у багатьох наукових працях, зокрема у [1, с. 41-42; 2, с. 165-169; 3, с. 7-13]. Проте, загальноприйнятої системи показників вимірювання конкурентних можливостей суб'єктів господарювання дотепер не існує.

Виконане нами дослідження показало, що при конструюванні індикаторів оцінювання конкурентного потенціалу підприємств необхідно враховувати цілі, які господарюючі суб'єкти ставлять у процесі своєї діяльності. Зокрема, однією з головних таких цілей є максимізація величини надприбутку, тобто різниці між величиною прибутку від здійснення господарської діяльності та добутком обсягів, вкладених інвестицій у її провадження на норму їх прибутковості. Також слід виокремлювати конкурентний потенціал окремого виду продукції підприємства, конкурентний потенціал підприємства за певним видом продукції та його сукупний конкурентний потенціал.

Зокрема, оцінювання конкурентного потенціалу окремого виду продукції підприємства може здійснюватися за показником максимально можливої величини питомого надприбутку, який можна подати у такому вигляді:

$$P_{пмакс} = Ц - С - К \times Н, \quad (1)$$

де $P_{пмакс}$ – максимально можлива величина надприбутку від виготовлення та реалізації підприємством одиниці певного виду його продукції, грн.; $Ц$, $С$, $К$ – відповідно оптимальні ціна, собівартість та капіталомісткість одиниці даної продукції, за яких досягається максимум надприбутку, грн.; $Н$ – норма прибутковості інвестицій, тобто мінімально припустимий рівень такої прибутковості, за якого інвестори погодяться вкласти інвестиції у певний вид економічної діяльності, частка одиниці.

Припустимо, що на ринку збуту продукції, яка розглядається, існує декілька її різновидів, що відрізняються значеннями показника (1). При цьому можливими є

відмінності у ціні цих різновидів, обумовлені відмінностями у їх якості. Тоді з метою вимірювання відносного рівня конкурентного потенціалу окремого виду продукції досліджуваного підприємства доцільно зіставити абсолютну величину цього потенціалу, обчислену за формулою (1), з абсолютною величиною конкурентного потенціалу того різновиду даної продукції, за яким максимально можливий питомий надприбуток від її виробництва та реалізації є найвищим серед усіх різновидів цієї продукції на певному товарному ринку.

Реалізація запропонованого підходу до оцінювання рівня конкурентного потенціалу окремого виду продукції підприємства дає змогу зробити висновок про те, що на цей рівень суттєвий вплив справляє питома капіталомісткість продукції. Слід відзначити, що ця обставина необґрунтовано знаходиться поза полем зору дослідників питання оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції. Також необхідно відмітити, що показники собівартості та питомої капіталомісткості продукції справляють подвійний вплив на рівень конкурентного потенціалу окремого виду продукції підприємства: безпосередній та опосередкований (через вплив її споживчих властивостей на ціну продукції). Очевидно, що названі показники основною мірою залежать від тієї технології виготовлення продукції, яка використовується на теперішній час на підприємстві. У зв'язку з цим, питання обґрунтування вибору найкращого варіанту технології виробництва продукції слід визнати ключовим з точки зору забезпечення належного рівня її конкурентоспроможності.

Стосовно оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом продукції, то показником його вимірювання доцільно обрати максимально можливу величину надприбутку від виготовлення та реалізації цієї продукції даним підприємством у розрахунку на увесь її фізичний обсяг у плановому періоді:

$$P_{\text{макс}} = (Ц - C - K \times H) \times O, \quad (2)$$

де $P_{\text{макс}}$ – максимально можлива величина надприбутку від виготовлення та реалізації підприємством усього фізичного обсягу певного виду його продукції у плановому періоді, грн.; O – оптимальний фізичний обсяг виробництва та збуту даного виду продукції підприємства у натуральних одиницях виміру.

Як випливає з виразу (2), оцінювання абсолютного рівня конкурентного потенціалу підприємства за певним видом продукції, на відміну від вимірювання абсолютного значення конкурентного потенціалу окремого виду його продукції, повинно передбачати встановлення також і оптимальної величини натуральних обсягів її виготовлення та реалізації.

Таким чином, визначення величини конкурентного потенціалу підприємства за певним видом продукції повинно базуватися на оптимізаційному підході, за якого встановлюються найкращі значення показників ціни, собівартості, питомої капіталомісткості та натуральних обсягів виготовлення та реалізації цієї продукції. При цьому перший з перелічених показників безпосередньо залежить від трьох інших, а ті, своєю чергою, визначаються наявною або майбутньою технологією виробництва продукції. Тому в процесі оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом продукції слід розглядати доцільність заміни існуючої технології її виготовлення.

Щодо величини сукупного конкурентного потенціалу підприємства, то її необхідно обчислювати як суму абсолютних значень конкурентного потенціалу підприємства за кожним видом його продукції. При цьому запропоновані показники оцінювання конкурентного потенціалу підприємства будуть характеризуватися належним ступенем узагальненості, так як досягнення їх значень забезпечить підприємству максимізацію

величину його надприбутку, що виступає однією з головних цілей діяльності більшості суб'єктів господарювання.

Література:

1. Аренков И. А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития / И. А. Аренков // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 40-43.
2. Карачина Н. П. Конкурентный потенциал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н. П. Карачина // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 164-172.
3. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / І. М. Кирчата; Призов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.

Железняк В. В.

*доцент кафедри фінансів та економічної безпеки
Дніпропетровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*

Вьюник К. В.

*студент
Дніпропетровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
м. Дніпропетровськ, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Сьогодні для забезпечення системи безпеки на залізничному транспорті держава діє в різних напрямках, в основі яких закладено мінімізацію ризику транспортного обслуговування і підвищення ефективності захисту пасажирів та навколишнього середовища при наданні максимально якісних послуг перевезення. Нажаль через низку економіко-політичних проблем стан галузі є незадовільним і питання безпеки з точки зору її багатоаспектності є цілком логічним. Наразі питання тероризму та іншого стороннього втручання в роботу залізниць є вкрай болючим зважаючи на слабку захищеність залізничних колій. Але в той же час розвиток залізничного транспорту, а отже і всієї його інфраструктури як єдиного цілого, є вкрай важливим для нашої країни сьогодні. В час, коли країна стає на порозі безвізового режиму з великими перспективами до вступу в європейське суспільство, розвиток залізничного транспорту є дуже важливим. Це обумовлюється досить високою екологічністю серед інших видів транспорту [1, с. 14]. Крім того за умов модернізації за новітніми технологіями тільки залізниці зможуть забезпечити швидкісний і безпечний рух в країні, що в свою чергу дасть можливість оптимізувати процес задоволення матеріальних і культурних потреб нашого суспільства, а отже дасть поштовх розвитку економіко-культурних зв'язків з іншими країнами. Саме тому питання систем безпеки на залізничному транспорті є таким важливим сьогодні.

Як державна монополія, залізничний транспорт є основою забезпечення національної безпеки й обороноздатності держави [2; 3]. Його функціонування має значний вплив на рівень життя населення і розвиток промисловості в країні.

З розширенням візових кордонів неминуче відбудеться зростання потреб суспільства. Крім того необхідним стане вирішення питання відповідності транспортних послуг міжнародним стандартам. Вочевидь, стан залізничної галузі сьогодні в розрізі виробничо-технічної бази залізниць, естетично-технологічного рівня перевезень та за багатьма іншими параметрами не відповідає навіть існуючим стандартам в країні, не кажучи вже про європейські, що є однією зі значних перешкод для подальшого соціально-економічного розвитку держави і суспільства.

Ускладнює стан і проблеми організації систем безпеки на залізницях, адже сама безпека є неоднозначною і включає в себе багато різних аспектів, які необхідно враховувати при побудові даних систем. Адже сам по собі феномен безпеки є результатом появи і осмислення існуючих небезпек, загроз, ризиків і викликів для життя людини, функціонування сім'ї, суспільства, держави, самої цивілізації [3, с. 10]. Необхідність забезпечення безпеки відноситься до основних аспектів діяльності будь-якого суб'єкта. Прагнення забезпечити захист своїх інтересів стало основою об'єднання наших пращурів в співтовариства, виникнення і формування силових структур та багатьох міжнародних організацій, покликаних забезпечувати безпеку існування людства. Слабкість системи безпеки будь-якого суб'єкта обертається для нього знищенням, а слабкість систем безпеки стратегічно-важливої галузі господарства може обернутися знищенням навіть цілої держави.

Через специфіку функціонування і організації залізничного транспорту та його інфраструктури ускладнюється і процес організації систем безпеки (економіко-фінансової, техніко-технологічної, правової, кадрової, інформаційної, екологічної, силової тощо) на ньому. При цьому наріжним каменем є недостатня фінансова незалежність структурних підрозділів, яка заважає їх ефективному розвитку з точки зору фінансової складової забезпечення систем безпеки різного рівня. Крім того, більшість проблем організації систем безпеки на залізницях потребує вирішення питань техніко-технологічного характеру, що в свою чергу потребує значного фінансування та залучення чималих інвестицій в галузь [4, с. 76].

Незважаючи на політико-економічний стан в країні дані проблеми необхідно вирішувати сьогодні як на макро, так і на мікро рівні. На сьогоднішній день аналіз продуктивності залізниць показав, що більш-менш ефективними є тільки Південно-Західна, Придніпровська та Одеська залізниці [4], а отже і системи безпеки на даних залізницях є більш ефективними ніж на інших. Нерівномірність ефективності функціонування залізничної інфраструктури наразі може призвести до значних збитків народного господарства. Звісно, що вирішення існуючих проблем необхідно здійснювати послідовно і системно, і на це піде не один рік. Очевидним є і той факт, що фрагментарність усунення вад розвитку галузі не дасть належного ефекту. Проте можна погодитись з тим тезисом, що в першу чергу необхідно здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності залізниць-аутсайдерів в рамках їх модернізації. Адже розвиток лідерів дасть більший економічний ефект, а отже скоротить надалі час модернізації аутсайдерів при більших фінансових можливостях. В будь-якому разі, процес ефективної модернізації залізниць, як наразі єдина умова їх розвитку, тісно взаємопов'язаний з ефективністю організації систем безпеки на залізничному транспорті.

Література:

1. Железняк В. В. Проблеми класифікації ризиків транспортного обслуговування пасажирів / В. В. Железняк, О. І. Почечун // Економіка. Фінанси. Право. Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – № 6/1'2014. – С. 13-15.

2. Ейтутіс Г. Д. Організація територіальної діяльності виробничих підрозділів на перших етапах реформування залізничного транспорту країни [Текст] / Г. Д. Ейтутіс, Д. Г. Ейтутіс // Економіст: науково-практичний журнал. – 2013. – № 7. – С. 63-65
3. Ткач В. О. Формування системи економічної безпеки транспортних підприємств в туризмі: монографія / В. О. Ткач, О. І. Почечун // Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2013. – 200 с.
4. Ейтутіс Г. Аналіз продуктивності залізниць України / Г. Ейтутіс, О. Никифорок, В. Карпов // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління, 2015, – С. 64-77.

Кузьмак О. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Рівненська філія Європейського університету
м. Рівне, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Соціально-економічний розвиток будь-якої країни виправдано характеризується показниками, що відображають економічні здобутки та соціальний рівень життя населення, який в свою чергу у значній мірі залежить від розвитку сфери послуг. В цілому можна стверджувати, що сфера послуг сьогодні є однією з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. Вона охоплює торгівлю і транспорт, фінанси і страхування, комунальне господарство, освітні та медичні установи, шоу-бізнес тощо.

В Україні існує загальноприйнята думка, що бурхливе економічне зростання в країні можна забезпечити лише за рахунок розвитку важкої промисловості – металургії, хімії, машинобудування, енергетичного сектора. Тим часом усі розвинуті й низка країн, що розвиваються, протягом останніх десятиліть переорієнтували структуру економіки від виробництва товарів на виробництво послуг. Саме послуги є джерелом довгострокового економічного зростання країн, що розвиваються, причому важливішим, ніж промисловість.

Якщо розглядати особливості привабливості міст та ефективного їх розвитку, то основними стимулюючими чинниками, є: концентрація трудових ресурсів, культурно-розважальних установ, різноманітність професійної освіти, наявність спеціалізованих великих навчальних і наукових установ, розвинена виробнича інфраструктура. При цьому концентрація виробництва може створювати несприятливу екологічну обстановку, перевантаження в місто обслуговуючій сфері, відсутність вільних земельних ділянок для розширення підприємств або будівництва нових. Що стосується сфери міських послуг – це та сфера, розвиток якої не тільки дозволяє понизити вказані несприятливі ефекти, але і багато в чому визначає привабливість міста для мешкання і розвитку економічної діяльності [2, с. 198].

Загалом, у розвинутих країнах сфера послуг є найбільшим сектором економіки в якій працює в середньому 65-75% зайнятого населення, на неї припадає 50% обсягів капіталовкладень, 63-74% ВВП. Активно розвивається сфера послуг як виробничо-комерційна система і в Україні (частка послуг у ВВП перевищує 40%), де працює понад 55% зайнятих в економіці людей [1, с. 7].

Це пояснюється тим, що багато послуг, які раніше надавалися споживачам безкоштовно або за символічну плату (тобто фінансувалися з бюджету), переважно стали платними. Це освіта, охорона здоров'я, спортивні послуги, послуги радіо, телебачення та інші. Крім скорочення державного фінансування, сама трансформація економіки привела до появи багатьох нових видів послуг (фінансово-кредитних і консалтингових, аудиторських, брокерських, трастових та інших). У результаті цього посилилася конкуренція між підприємствами сфери послуг. Ринок послуг став привабливим для підприємців тому, що деякі з них практично не потребують значного стартового капіталу. Це, з одного боку, дозволяє сподіватися на швидке відтворення вкладень, що важливо в умовах інфляції. З іншого боку, розвиток сервісних підприємств створює необхідні умови для використання праці висококваліфікованих працівників, які опинилися під загрозою безробіття.

Слід зауважити, що сфера обслуговування має низку особливостей, які обмежують ринкове саморегулювання у виробництві товарів. По-перше, у її складі є ринки, попит на яких настільки великий і ціна рівноваги визначена так високо, що стає недоступною для більшості членів суспільства (наприклад, ринок житла в Україні). По-друге, ціновий механізм регулювання для деяких видів послуг не спрацьовує. Специфіка механізму функціонування ринку послуг в Україні у перехідний період зумовлює особливості їхнього державного регулювання, яке передбачає регулювання підприємницької діяльності суб'єктів ринку, що надають платні послуги населенню, і державну підтримку розвитку некомерційного сектора сфери обслуговування.

В цілому, розвиток сфери послуг в Україні зазнає постійного впливу як позитивних, так і негативних чинників. Негативними чинниками є: невисокий рівень конкуренції між підприємствами сфери послуг; слабе реагування підприємств сфери послуг державного сектору економіки на мінливі умови у споживчому попиті; залежність розвитку малого підприємництва на ринку послуг від нагальної уваги, фінансової підтримки держави; недоробки у нормативно-правових актах, що регламентують діяльність організацій сфери послуг тощо. До позитивних чинників можна зарахувати динамічний розвиток за наявності великих резервів щодо розширення його видової структури, нарощування обсягів реалізації послуг; досягнення підприємствами колективної форми власності найкращих показників діяльності за обсягами, видовою структурою; появу на вітчизняному ринку іноземних конкурентів, що мають досвід організації сфери послуг у своїх країнах; зміцнення недержавного сектору економіки, зокрема, малого й середнього бізнесу тощо.

Отже, виходячи з важливості, особливості та умов функціонування підприємств сфери послуг з метою ефективного їх розвитку на державному рівні необхідно розробити ефективну систему методів захисту внутрішнього ринку послуг від експансії агресивних і досвідчених іноземних конкурентів на фоні стрімкого розширення міжнародної торгівлі послугами. Досягти прориву вітчизняних фірм на світовий ринок послуг можливо тільки при умовах швидких інституційних, структурних і науково-технічних змін у відповідних галузях української економіки. Це дозволило б успішно реалізувати потенціал розвитку інновацій у сфері послуг, і всього господарства, який міститься у високому освітньому і професійному рівні значної частини трудових ресурсів України.

Поряд з розвитком інновацій, сфера послуг в Україні потребує залучення додаткових інвестицій, в т.ч. іноземних. Залучення іноземного капіталу забезпечить не тільки надходження необхідних фінансових ресурсів, але й передових, технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості,

доступності, культури обслуговування та в кінцевому результаті підвищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг та значно зміцнить позиції України в міжнародному обміні послугами.

Державна політика в секторі послуг повинна бути спрямована на стимулювання малого бізнесу, перш за все, в сегментах, де малі підприємства володіють конкурентними перевагами перед середніми та великими організаційними формами, що забезпечить зростання зайнятості населення та підвищення грошових доходів громадян; кадрового забезпечення розвитку підприємницької діяльності у сфері послуг (формування мережі бізнес-шкіл, учбово-ділових центрів на їх базі; створення та організація діяльності Ради по соціальній адаптації та підготовці кадрів для сфери послуг; організація вивчення та використання досвіду діяльності існуючих структур підтримки підприємництва у інших регіонах; розробка плану заходів по наданню державної підтримки молодіжного підприємництва у сфері послуг).

Крім того, важливою складовою проблеми створення умов для розвитку ринку послуг є вдосконалення дії механізму місцевого самоврядування, тобто залучення громади до активної участі у визначенні пріоритетних напрямів зростання ринку послуг, посилення впливу населення на рішення регіональних органів влади, застосування механізму партнерства для стимулювання розвитку перспективних видів діяльності в сфері послуг.

Література:

1. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. / О. Б. Моргулець. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
2. Лук'яненко О. О. Формування умов розвитку підприємництва у великому промисловому місті / О. О. Лук'яненко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 217: В 4 т. Том I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 197-203.

Макаренко С. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету
м. Херсон, Україна*

Олійник Н. М.

*кандидат технічних наук, доцент,
заступник завідувача кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету
м. Херсон, Україна*

Щербина Ю. С.

*студентка
Херсонського державного університету
м. Херсон, Україна*

ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах бізнес-середовища особливої актуальності набуває проблема досягнення конкурентних переваг підприємств різних галузей, які забезпечують

підвищення ефективності їх функціонування та стабільне економічне зростання. Особливо це стосується переробних підприємств, оскільки переробна галузь є однією з базових видів економічної діяльності, від рівня розвитку якої багато в чому залежить економічне піднесення кожного регіону та країни в цілому. За цих умов основними передумовами досягнення високого рівня ефективності є гармонізація економічних інтересів підприємства з інтересами оточуючого середовища, що дає змогу побудувати на підприємстві стійку до загроз систему, яка спроможна забезпечувати реалізацію економічних інтересів, місії підприємства. Одним з центральних елементів такої системи є механізм стабілізації та розвитку економічної діяльності підприємства, призначенням якого є формування відповідних стратегічних напрямів, згідно з якими воно зможе досягти конкурентних переваг на ринку в довгостроковому періоді [1, с. 218].

Для стабілізації економічного стану на підприємстві необхідно акцентувати увагу на розробленні відповідної організаційно-економічної системи стабілізації, яка передбачатиме створення та взаємопогоджене функціонування макроекономічних та внутріфірменних методів та важелів, спрямованих, при наявності необхідного методичного, інформаційного, нормативно-правового, організаційно-інфраструктурного, фінансово-економічного забезпечення, на досягнення підприємством фінансової рівноваги, на забезпечення конкурентоспроможності його продукції в динамічних умовах оточуючого економічного середовища [2, с. 688].

Так, на прикладі підприємств переробної галузі ефективність реалізації стратегії стабілізації економічного стану можна підвищити шляхом розробки комплексної антикризової програми. Її розробка та реалізація має спиратися на власні сили та можливості або залучати стороннього інвестора (санатора), здійснювати контроль над процесом її реалізації; розробляти та впроваджувати систему запобігання кризовим явищам у майбутньому.

Для ефективного вирішення поставлених завдань програма антикризового управління повинна складатися з заходів, розроблених в рамках наступних напрямків: маркетингова політика, управління персоналом, фінансове управління, інвестиційна політика та організаційне управління і виробниче планування, в тому числі й планування собівартості продукції. Реалізація антикризової програми потребує узгодження та координації дій всіх перерахованих вище напрямів. Разом з тим, ефективно і одночасне впровадження заходів в рамках таких напрямків як маркетингова політика та виробниче планування дозволить в короткостроковому періоді стабілізувати економічний стан підприємства та забезпечити його фінансове оздоровлення.

При виготовленні продукції часто доводиться зустрічатися з наступними твердженнями і думками конструкторів і технологів: кожна складова даної продукції вже розглядалася групою висококваліфікованих фахівців; кращі фахівці галузі аналізували існуючу технічну підготовку виробництва продукції і прийшли до висновку, що варіанти виробництва продукції є кращими і найбільш економічними; не економічно робити деякі операції при випуску продукції в кількості, меншій визначеної; деталі даної продукції слід виготовити ручним способом, оскільки підприємство не в змозі придбати складні інструменти і технологічне оснащення для їх виготовлення; вивчені всі можливі способи виготовлення даної продукції або її частини і є тільки один спосіб її виготовлення. Приведені твердження фахівців після проведення детального аналізу в основному спростовуються.

Як показує практика, деякі функції виробів можуть виконуватися з меншими витратами. Подібна робота часто не проводиться або припиняється у випадках, коли встановлюється, що матеріал або технологічний процес виготовлення, сприяючий

виконанню функції продукції з найменшими витратами, відсутній у момент його проектування. Проте в переважній більшості випадків він існує і міг би бути включений в проект. Такі явища виникають по багатьом причинам, але в більшості випадках із-за особливостей психології людини. Найбільші перешкоди, що часто зустрічаються, об'єднаємо в певний набір тестів, які потрібно вирішити по ходу аналізу. Найбільш загальні з них наступні: немає кращого матеріалу для виготовлення; це випробувано на практиці, і не потрібно вносити зміни; зміни були внесені кілька років тому внаслідок чого був отриманий негативний результат; треба зберігати взаємозамінюваність деталей; не потрібно використовувати автоматизований верстат для виготовлення будь-якої деталі, яку він може обробити; є певна кількість устаткування і є можливість для його повного завантаження; відсутнє інше джерело постачання; не маємо коштів для оплати інструменту; знаємо про це більше, ніж хто-небудь інший; матеріали з такими властивостями не існують; продукцію такої якості (розмірів) неможливо виготовити; ці витрати, що пов'язані із зміною креслень, дуже великі.

Вирішувати перераховані питання слід на основі отримання і використання найбільш достовірної інформації. Всі різновиди опорів і боязні перед змінами існуючих шляхів для досягнення кінцевої мети виникають у людини під впливом навколишнього середовища. Тому, щоб їх уникнути, їй слід постійно працювати над розвитком своїх творчих здібностей.

Загалом, підприємства галузі у процесі підвищення конкурентоспроможності можуть діяти у різних напрямках, проте найвагомим із них є удосконалення планування та зниження всіх видів витрат і втрат у процесі виробництва та збуту продукції.

З загальної точки зору для отримання належної інформації потрібно ретельно визначити бази для спостереження, які зумовлюються насущними потребами, тобто зумовлюються поставленими цілями.

У зв'язку з відсутністю достатнього рівня обігових коштів, підприємствам галузі в більшості випадках потрібно залучати додаткові позикові кошти. При цьому постійно потрібно аналізувати потребу в даному обладнанні, сировині, відповідність ціни обладнання його якісним характеристикам, розмір витрат на транспортування, монтаж, пусконаладжувальні роботи, проведення навчання персоналу та інші витрати пов'язані із впровадженням нового обладнання, закупівлі сировини та матеріалів. За нових умов господарювання, коли підприємства самостійно визначають мету, завдання свого функціонування, напрями та заходи для досягнення поставленої мети, для забезпечення ефективного управління їх діяльністю необхідна інформація про ринок виробничих ресурсів та збуту готової продукції, про зміни попиту та пропозиції, про нові технології для швидкого реагування, переорієнтації виробництва. Власно кажучи, інформація необхідна всім підприємствам, що ведуть виробничо-господарську, комерційну та іншу діяльність. Для максимізації корисного ефекту, мінімізації розміру можливих витрат керівництву підприємств потрібно завжди мати достовірну інформацію о змінах на ринках виробничих ресурсів та збуту продукції. Для цього, на нашу думку, потрібно детально проаналізувати потребу у створенні інформаційно-планової служби.

За проведеними розрахунками сумарні річні витрати по створенню та утриманню інформаційно-планової служби на прикладі ТОВ «Кальміус» (м. Херсон) становитимуть 306,25 тис. грн. Також для підвищення якості виробництва як основи стабілізації економічного стану підприємства необхідно забезпечити впровадження у виробничий процес сучасного обладнання. Сумарна вартість закупівлі обладнання – 360 тис. грн.

Надані пропозиції по створенню інформаційно-планової служби та закупівлі додаткового модернізованого устаткування дозволять удосконалити процеси планування на підприємстві та сформувати оптимальну виробничу програму, узгоджену із виробничими потужностями підприємства та попитом фізичних і юридичних осіб. Підприємство зможе отримати щонайменше додаткову річну виручку від реалізації продукції в обсязі 1,9 млн грн.

Отже, навіть за умови залучення додаткових кредитних ресурсів у сумі 306,25 тис. грн., внаслідок модернізації устаткування підприємство зможе отримати щонайменше 3,22 грн прибутку на кожну власну гривню витрат.

Як бачимо із проведених розрахунків ефект від створення інформаційно-планової служби та модернізації устаткування має суттєве значення для стабілізації та покращення економічного стану підприємства. У разі ж організації лізингу, підприємство зможе суттєво скоротити час на купівлю та впровадження необхідного обладнання у виробничий процес, а також зекономити кошти на сплаті процентів по кредиту.

Література:

1. Садеков А. А. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами: навч. посіб. / А. А. Садеков, О. Ю. Гусева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 414 с.
2. Чаговець Л. О. Механізм формування стратегій стабілізації системи економічної безпеки підприємства / Л. О. Чаговець // Вісник національного університету «Львівська політехніка», серія «Проблеми економіки і управління». – Львів: Видавництво «Львівська політехніка», 2008. – № 628. – С. 687-691.

Моргун Г. В.

*аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємства
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Експортно-імпортна діяльність, як найбільша за своїми масштабами форма зовнішньоекономічної діяльності відіграє дуже суттєву роль у розвитку національної економіки будь-якої країни та входженні її в міжнародну економічну інтеграцію. Сьогодні експортно-імпортна діяльність в Україні розвивається на загальному негативному фоні, коли обсяги виробництва найбільш важливих видів прогресивної високоефективної промислової продукції радикально знижуються. Одним із підходів до удосконалення системи стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства має бути стратегічний контролінг. Впровадження стратегічного контролінга експортно-імпортною діяльністю підприємства потребує формування такої системи показників, оцінка кожного з яких повною мірою охарактеризує конкретну сферу економічних відносин та рівень розвитку діяльності.

На сьогодні відомо ряд підходів до оцінки зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства, які зокрема передбачають використання різних методів (витратний,

балансовий, порівняльний, індикаторний, збалансованої оцінки та ін.) [1; 2]. В багатьох наукових роботах є посилання на систему оцінки ефективності для різних агентів міжнародного бізнесу Яковлева А. І. [5] та методику Миролубової Т. В. [4], яка акцентувала увагу на оцінці економічної ефективності за допомогою абсолютної ефективності експорту, економічної ефективності реалізації експортних товарів та ефективності використання виробничих та оборотних фондів при експорті. Авторами роботи [3] здійснено узагальнену характеристику підходів до оцінки ефективності експортної діяльності підприємства, відмінністю яких є повнота охоплення предметної сфери, а спільним є методична основа процесу оцінювання ефективності експортної діяльності. Отже, існуючі підходи у більшості не враховують відповідні результати оцінювання такої складової ЗЕД як імпортна діяльність, а також стратегічної спрямованості експортно-імпоротної діяльності підприємства. Взагалі, здійснюючи ЗЕД, керівники підприємств обов'язково аналізують її ефективність або ефект. При цьому показники ефективності розглядаються окремо, аналіз їх зв'язку з результатами досягнення стратегічних цілей діяльності не проводиться. Тобто поза увагою залишаються основні аспекти формування системи показників, що відображають результати досягнення стратегічних цілей, та розроблення конкретних рекомендацій стосовно вибору напрямів стратегії експортно-імпоротної діяльності за результатами аналізу цих показників. Тому пропонується приділити основну увагу саме цільовому підходу до формування системи показників стратегічного контролінга експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Слід відзначити, що в основі стратегічного управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства має бути забезпечення адаптації стратегічних цілей експортно-імпоротної діяльності до змін підприємства, які відбуваються під впливом багатьох чинників як внутрішнього так і зовнішнього середовища. Враховуючи важливість та необхідність аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності можна визначити такі стратегічні цілі як орієнтир конкретного виду ефективності:

стратегічні цілі експортної діяльності – реалізація на зовнішньому ринку товарів, що мають міжнародні техніко-економічні переваги, створення передумов для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства (зовнішньоторговельна ефективність); розширення масштабів виробництва, забезпечення зайнятості в технологічних процесах, започаткування нових досліджень, підвищення кваліфікації персоналу, отримання економії на масштабах виробництва, підвищення або підтримка техніко-економічного рівня виробництва під впливом міжнародної конкуренції, диверсифікація виробництва (науково-технічна ефективність); збільшення прибутку за рахунок освоєння нових ринків, одержання експортного прибутку, формування валютних ресурсів, необхідних для забезпечення імпортних поставок, збільшення валютних ресурсів підприємства, оптимізація витрат на експортну діяльність (економічна ефективність); оптимізація господарської взаємодії учасників зовнішньоекономічних відносин, розширення географічної та товарної структури експорту (структурна ефективність);

стратегічні цілі імпоротної діяльності – задоволення потреб у високоякісній сировині, яка не виготовляється в рамках національної економіки, або яка виготовляється в недостатній кількості; забезпечення товарами, що мають техніко-економічні переваги у порівнянні з продукцією внутрішніх виробників; модернізація виробничого і технологічного потенціалу підприємства ведення в дію нових виробничих потужностей підприємства (науково-технічна ефективність); збільшення пропозиції на регіональному ринку і формування конкурентного середовища для внутрішніх виробників; забезпечення на основі взаємності сприятливих умов для експорту

продукції підприємства (зовнішньоторговельна ефективність); економія на заміні сировини і устаткування ефективнішою зарубіжною продукцією, збільшення прибутку за рахунок освоєння нових внутрішніх ринків (економічна ефективність).

Така уніфікація переліку стратегічних цілей підприємства суттєво полегшить процес моделювання оцінки ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства та забезпечить їх взаємозв'язок.

Крім того, особливої уваги в процесі побудови системи показників експортно-імпоротної діяльності підприємства потребує той факт, що стратегічний контролінг як координаційно-контролююча й аналітично-інформаційна підсистема стратегічного управління виконує функцію навігатора. Тому констатація й аналіз результатів досягнення стратегічних цілей мають бути підкріплені інформацією про існуючі можливості подальшого розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства (умови забезпечення реалізації стратегії діяльності). Тобто вважається за необхідне включити в систему показників стратегічного контролінга експортно-імпоротної діяльності підприємства блок показників, що характеризують системи забезпечення цієї діяльності (фінанси, маркетинг, персонал, виробництво, матеріально-технічне забезпечення, інновації, зовнішнє середовище та ін.).

Таким чином, система показників стратегічного контролінгу експортно-імпоротної діяльності підприємства має включати в себе такі групи показників: зовнішньоторговельна ефективність експортно-імпоротної діяльності (експортна квота – частка експорту, імпортна квота, експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку, вигідність експорту, частка внутрішнього ринку); науково-технічна ефективність (рентабельність виробництва, продуктивність праці, фондовіддача, матеріаломісткість продукції); економічна ефективність (економічна ефективність експорту, економічна ефективність імпорту, прибутковість експортних операцій, рентабельність імпорту); структурна ефективність (темп змін поставок на експорт, темп змін імпорту, рівень продуктової диверсифікації експорту, товарна структура імпорту, географічна структура імпорту); забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності (ефективність використання активів, темп змін обсягу продаж, рентабельність основної діяльності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, запаси матеріальних ресурсів, витрати на збут, коефіцієнт плинності персоналу, заохочувальні та компенсаційні виплати).

Дані показники є важливими для промислових виробничих підприємств, відображають проблематику їх експортно-імпоротної діяльності в сучасних умовах функціонування та спрямовані на вирішення основних питань щодо виявлення можливих резервів підвищення результативності та розвитку цієї діяльності.

Форми прояву означених результатів досягнення стратегічних цілей (видів ефективності) експортно-імпоротної діяльності підприємства можна вважати критеріями стратегічного контролінга щодо ефективності стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності, а ознаки існуючих можливостей розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства – умовами забезпечення реалізації стратегії. Такий цільовий підхід дозволить об'єктивно оцінити не лише рівень досягнення стратегічних цілей експортно-імпоротної діяльності підприємства, а й визначити основні ознаки для вибору напрямів майбутньої найбільш ефективної стратегії діяльності та шляхи її реалізації.

Література:

1. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення: монографія / Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 400 с.

2. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід: монографія / Л. М. Малярець, Н. В. Проскурніна. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 240 с.
3. Бондарева Т. І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Т. І. Бондарева, А. І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2011, № 3(15). – С. 91-104.
4. Миролубова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: автореф. дис. канд. эк. наук / Т. В. Миролубова. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.
5. Яковлев А. І. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності / А. І. Яковлев // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 28-34.

Мочона Л. Г.

*аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Значна динамічність і ризикованість зовнішнього середовища та постійне зростання рівня конкуренції на ринку зумовлюють необхідність пошуку управлінцями нових, альтернативних можливостей для побудови ефективного механізму управління підприємством. Тоді як перспектива довгострокового функціонування підприємства напряму залежить від швидкості та адекватності реагування на зміни, що у свою чергу, вимагає належного і своєчасного інформаційного забезпечення та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Підприємства, що використовують інструменти контролінгу отримують значні економічні переваги, зокрема, спрощення процедури планування та прийняття рішень, а також отримання своєчасної, повної інформації щодо власної діяльності. Проте, незважаючи на накопичений досвід з розробки й впровадження інструментарію контролінгу на підприємстві існують проблеми в забезпеченні його дієвості й адекватності у ході здійснення контролінгу.

Використання інструментарію контролінгу має здійснюватися з врахуванням індивідуальних умов функціонування кожного підприємства, його цілей та стратегії. Натомість відсутність ґрунтовного аналізу його інструментарію не дає змоги підприємству, що використовує контролінг у своїй діяльності реалізувати його потенційні можливості повною мірою. На сьогодні підприємствами найбільш активно використовуються наступні інструменти контролінгу: SWOT-аналіз, бюджетування, аналіз витрат по центрах обліку та звітності, постійно зростає інтерес компаній до BSC [3, с. 119].

Інструменти контролінгу залежать насамперед від його видів. Контролінг як цілісна система складається з двох важливих складових – стратегічного контролінгу та оперативного. Оперативний контролінг відрізняється від стратегічного тим, що перший орієнтований на тенденції сьогодення, а стратегічний на невикористаний потенціал майбутнього. Кожна з цих складових має свої цілі, методи, принципи, що відображають їх інструменти.

Інструменти оперативного контролінгу повинні систематично використовуватися підприємством протягом року управлінцями різних рівнів виходячи з наявних ресурсів підприємства. Оскільки оперативний контролінг зорієнтований на досягнення короткострокових цілей його основними критеріями оцінки ефективності діяльності підприємства є наступні підконтрольні показники: рентабельність, витрати, продуктивність праці. Тому інструменти оперативного контролінгу суттєво відрізняються від інструментів стратегічного контролінгу. Центральне у здійсненні оперативного контролінгу належить інструментам що дають змогу здійснювати управління прибутком.

Натомість стратегічний контролінг визначає цілі та завдання для оперативного контролінгу, при цьому координує функції стратегічного планування, контролю та системи стратегічного інформаційного забезпечення. Об'єктами контролю виступають такі показники: цілі, стратегії, сильні і слабкі сторони підприємства, шанси і ризики. Головна ціль стратегічного контролінгу полягає у забезпеченні довгострокового існування підприємства на основі використання наявних та пошуку можливих потенціалів успіху. До стратегічних цілей підприємства можна віднести наступні: залучення додаткового капіталу, освоєння нових ринків, навчання персоналу, розробка нових продуктів, впровадження сучасних технологій [1, с. 165].

Інструменти стратегічного контролінгу досить різноманітні, проте більшість з них використовують для виявлення майбутніх можливостей та ризиків для підприємства. Натомість взаємозв'язок інструментарію стратегічного контролінгу є свого роду синтезом, суть якого полягає у взаємопроникненні та взаємозаміні деяких елементів інструментів стратегічного контролінгу. Для швидкого та успішного досягнення встановлених стратегічних цілей підприємством управлінці мають використовувати ряд інструментів стратегічного контролінгу [4].

Варто зазначити, що оперативний та стратегічний контролінг не існують абсолютно відокремлено, адже між ними наявний тісний взаємозв'язок, оскільки оперативний контролінг задає імпульс стратегічному, що відображається на стратегії підприємства. Тому стратегічний та оперативний контролінг становлять єдиний механізм управління.

Провівши дещальний аналіз праць провідних фахівців з даної проблеми нами було визначено ряд інструментів оперативного та стратегічного контролінгу. На нашу думку, використання кожного інструменту повинно здійснюватися у відповідності з потребами підприємства, його особливостями, тому доцільно обґрунтувати функціональне призначення інструментарію контролінгу [2, с. 3].

Наведений перелік інструментів оперативного контролінгу не є вичерпним, адже значна їх кількість не вивчалась і не впроваджувалася на українських підприємствах з огляду на галузеві особливості та рівень економічного розвитку країни. На нашу думку, доцільно охарактеризувати основний інструментарій оперативного контролінгу, що використовується як вітчизняними так і зарубіжними підприємствами. Адже, тільки за умови належного розуміння функціональних призначень інструментів контролінгу підприємство зможе належним чином його використовувати, отримуючи при цьому значний економічний ефект (табл. 1).

На основі проведеного аналізу інструментів контролінгу можна зробити висновок, що вміле їх використання дозволить підприємству отримати значні конкурентні переваги, підвищити рівень ліквідності, прибутковості та фінансової стійкості, збільшити ефективність використання всіх видів ресурсів, а також істотно поліпшити якість прийняття управлінських рішень.

**Особливості функціональних призначень
основних інструментів контролінгу на підприємстві у сучасних умовах**

	Інструмент контролінгу	Функціональне призначення інструменту
ОПЕРАТИВНИЙ КОНТРОЛІНГ	Бюджетний контроль	забезпечує безперервне порівняння фактичних цифрових даних з плановими показниками, що відображені у бюджеті
	АВС-аналіз	дає змогу управлінцям оптимізувати витрати підприємства, здійснювати управління матеріальними ресурсами
	Управління запасами матеріалів	здійснює планування запасів та прийняття рішення щодо замовлення матеріалів на основі встановлення їх економічної значущості
	Аналіз точки беззбитковості	дозволяє зробити висновки щодо доцільності виробництва продукції (послуг), мінімально допустимих цін та обсягів реалізації
	Розрахунок сум покриття	дозволяє ефективно управляти витратами, знаходити оптимальне співвідношення між постійними і змінними витратами
	Функціонально-вартісний аналіз.	проводить розклад процесу виробництва на складові елементи, що підлягають обґрунтуванню стосовно необхідності та доцільності всіх наявних витрат
	Аналіз вузьких місць	ідентифікує місця обмежених можливостей підприємства: за часом та матеріалами
СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ	SWOT-аналіз	дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства у рамках обраних критеріїв, що покращує стратегічне планування
	Balanced Scorecard	дозволяє отримати інформацію щодо оцінювання клієнтами діяльності підприємства, конкурентних позицій даного підприємства
	Strategy maps	дозволяє відобразити стратегію підприємства у схематичному вигляді для здійснення оцінки діяльності підприємства
	Activity-Based Costing	сприяє підвищенню обґрунтованості рішень відносно реорганізації виробництва, зміни складу та структури асортименту продукції
	Theory of Constraints («теорія обмежень»)	дозволяє збільшити пропускну здатність або зменшити матеріальні чи операційні витрати, що дасть змогу збільшити прибуток підприємства
	Аналіз стратегічних розривів	дозволяє визначати можливі ситуації на підприємстві на довгострокову перспективу
	Розрока сценаріїв	дає змогу зробити висновки стосовно майбутнього стану зовнішнього середовища (економіки, політики) та змінах на ринку
	Портфельний аналіз	дає змогу покращити рівень стратегічного планування на підприємстві, адже він являє собою аналіз стратегій

Аналіз потенціалу	сприяє розробці нових стратегій щодо зміцнення сильних сторін та усуненню слабких сторін діяльності підприємства
Функціонально-вартісний аналіз	дозволяє провести функціональне дослідження характеристик продукції, що виробляється на еквівалентність стосовно її вартості
ABC (Activity Based Costing)	дозволяє узагальнити інформацію щодо витрат у різних напрямках діяльності підприємства для оцінки доцільності виробництва

Таким чином інструменти оперативного контролінгу дають змогу підприємству вирішувати проблеми, що виникають на даний момент його діяльності, які можна ідентифікувати на основі зіставлення планових та фактичних даних та приймати ефективні рішення для досягнення короткострокових цілей. Натомість для успішного управління в майбутньому підприємство повинно використовувати нові інструменти контролінгу для вирішення наявних та потенційних проблем.

Література:

1. Анискин Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг: Учебник.– М.: Омега, 2003. – 280 с.
2. Баталов Д. А. Методы и инструменты оперативного и стратегического контроллинга / Д. А. Баталов // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 67(03). – С. 1-8.
3. Карцева В. В. Систематизація інструментарію контролінгу на підприємстві: теоретичний аспект / В. В. Карцева // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 118-127.
4. Чувашилова М. В. Инструментарий контроллинга промышленного предприятия / М. В. Чувашилова // Современные исследования социальных проблем. – 2013. – № 1(21).

Нестерчук Я. А.

аспірант кафедри маркетингу

Уманського національного університету садівництва

м. Умань, Черкаська область, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ СИСТЕМ САДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Природні та економічні відмінності регіонів України, можливості окремих товаровиробників значно впливають на розвиток прогресивних систем садівництва. Однак, слід узагальнити спільні закономірності: якісні видозмінення таких систем на засадах інноваційного розвитку відбуваються переважно за рахунок інтенсивних факторів; промислове садівництво розвивається за умов поглиблення спеціалізації; раціоналізація зональних систем садівництва здійснюється через адаптацію до місцевих умов.

Узагальнивши дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених щодо формування сучасної системи садівництва, пропонується авторське її структурування для сільськогосподарських підприємств на такі підсистеми: ресурсна, виробнича,

зберігання та переробки продукції, організаційно-управлінська, економічна, маркетингова, наукового забезпечення, інституціональна, соціально-екологічна.

Основними з ключових характеристик організації виробництва продукції садівництва на промисловій основі є:

- концентрація виробництва продукції садівництва в межах спеціалізованих садівничих підприємств, інтегрованих аграрно-промислових структур та нарощування його обсягів за умови мінімізації витрат, принципів ресурсоощадності, механізації основних технологічних процесів;

- технологічне удосконалення виробництва садівничої продукції на основі запропонованих науковими установами промислових технологій прискореного вирощування садивного матеріалу, а також інноваційних технологій для садів різних конструкцій з використанням скороплідних високоврожайних сортів на карликових та середньорослих підщепах, які швидше вступають до експлуатаційного періоду та регулярно плодоносять;

- розширення площ зрошуваних садів, використання науково-обґрунтованої системи удобрення та захисту від шкідників і хвороб, боротьби з бур'янами, регулювання родючості;

- створення замкненого технологічного ланцюга, основними ланками якого є сільськогосподарське виробництво (садівництво), зберігання, обробка, переробка, реалізація продукції аграрно-промислового виробництва;

- цілорічне забезпечення вітчизняного споживача та планова реалізація на зовнішньому ринку садівничої продукції у свіжому та переробленому вигляді.

Загальновизнаною є необхідність поглиблення спеціалізації та концентрації садівництва відповідно до зонального розміщення та з метою налагодження «маркетингових конвеєрів», тобто рівномірного забезпечення вітчизняного ринку свіжою продукцією галузі. При цьому мова йде про господарську спеціалізацію садівничих підприємств на виробництві переважно продукції галузі, а також внутрішньогосподарську – розвиток галузі садівництва в межах спеціалізованих підрозділів багатогалузевого сільськогосподарського підприємства. Монографічний аналіз розвитку садівничих сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах доводить вищу ефективність галузі в межах великотоварного виробництва, підтверджуючи висновок про необхідність налагодження мережі спеціалізованих садівничих підприємств.

Погоджуємось з висновками Л.О. Барабаш про те, що поглиблення спеціалізації садівничих підприємств забезпечує «максимальне використання природно-економічних факторів підвищення врожайності, виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, господарств населення та консервних заводів» [1]. При цьому активізуються логістичні можливості, досягається скорочення втрат продукції при зберіганні й транспортуванні, і як наслідок – зниження виробничої та комерційної собівартості продукції, підвищення її якості, збільшення фінансових результатів, реалізація можливостей екологізації галузі.

Аграрною наукою напрацьовано значний теоретичний та емпіричний базис, що підтверджує залежність економічної ефективності інтенсифікації галузі від сортового складу багаторічних насаджень, особливо у спеціалізованих садівничих підприємствах. Звертаючи увагу на вирощування у вітчизняних садах близько 40 видів плодкових і ягідних культур, дослідники вказують на їх сортове різноманіття (за ботанічними, виробничими ознаками, типами надземної частини тощо), що значною мірою впливає на рівень собівартості, трудомісткості, капіталомісткості продукції та результати господарської діяльності [2]. Отже підтверджується необхідність

формування промислових інтенсивних садів таким чином, щоб обмежений сортимент багаторічних насаджень забезпечував швидкоплідність, стабільно високу врожайність плодівих дерев різних строків досягання.

Технологічне забезпечення інтенсифікації садівництва у сільськогосподарських підприємствах передбачає планомірне відтворення плодоносних насаджень. При цьому передовий вітчизняний та зарубіжний досвід свідчить про доцільність здійснення цього процесу з використанням вегетативно розмножуваних підщеп з регульованою силою росту (суперкарликові, карликові, напівкарликові, середньорослі) та максимальною технологічністю.

Окремим напрямом дослідження є ефективність різних типів формування крони плодівих дерев, що різняться впливом на виробничі витрати, організацією збирання врожаю, а отже стає економічним критерієм цінності сорту.

Рівень агротехніки інтенсивного саду та врахування біологічних особливостей сортів при її застосуванні сприяє підвищенню загальної урожайності багаторічних насаджень через зниження періодичності плодоношення. Для цього проводяться комплексні наукові дослідження та виробнича перевірка їх результатів. Результати таких досліджень патентуються як винаходи та рекомендуються до впровадження. Проте вони не є універсальними, адже стосуються окремих сортів та елементів технології. Тому проектування нового інтенсивного саду повинно містити такі складові: жорсткі вимоги щодо місця закладання саду, плануючи високу культуру землеробства, систему удобрення, хімічного та біологічного захисту багаторічних насаджень, зрошення; обґрунтування сортименту, з врахуванням стійкості до кліматичних умов, вибору підщеп, способів кронування. Крім того, все більшого поширення набуває закладання інтенсивних садів на клонових підщепах при збільшенні щільності розміщення. У таких садах товарне плодоношення розпочинається на 2-3 рік, значно вища продуктивність та якість плодів, нижча собівартість.

Наукою доведено тісний ефективний взаємозв'язок систем утримання ґрунту та його удобрення, меліоративних, культуртехнічних, протиерозійних заходів. А застосування науково-обґрунтованої системи удобрення плодівих культур не лише забезпечує стабільні врожаї, але і гарантує збільшення родючості ґрунтів.

Необхідно враховувати те, що сад є особливим угрупованням рослин та шкідливих організмів, де виробництво продукції на одній і тій же площі триває не один десяток років, що потребує особливого підходу як до технології вирощування плодової продукції, так і стратегії захисту цих насаджень від шкідливих об'єктів. Важлива роль в захисті багаторічних насаджень від шкідників, хвороб і бур'янів належить хімічному методу, який є частиною інтегрованого захисту рослин. В разі відсутності чи несвоєчасного проведення захисних заходів втрати врожаю сягають 25-35% [3].

Одним з основних стратегічних моментів розвитку галузі є нарощування продуктивності праці шляхом зменшення трудомісткості основних технологічних процесів у промисловому садівництві. Тому комплексна механізація виробничих процесів стає головною умовою зменшення використання живої праці, середній рівень витрат якої на 1 га саду становить 500-700 люд.-год., за умови мінімізації антропогенного впливу на середовище.

Не дивлячись на те, що бізнес-структури досліджуваної галузі мають можливість використовувати новітні технічні засоби для механізації процесів починаючи від обробітку ґрунту, закінчуючи збиранням врожаю, рівень механізації в галузі садівництва залишається ще дуже низьким – 12-14%, а забезпеченість садівничих господарств технікою становить 20-25% [4].

Аналізуючи складові системи товарного садівництва в сільськогосподарських підприємствах, доходимо висновку про необхідність вирівнювання нею відхилень від заданих технологічною картою параметрів виробництва, спричинених внутрішніми та зовнішніми факторами, задля досягнення стратегічної мети – забезпечення розширеного виробництва, дотримання соціальних та екологічних стандартів.

Література:

1. Барабаш Л. О. Напрями інтенсифікації садівництва на інноваційній основі / Л. О. Барабаш // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 67-73.
2. Цикалюк О. Вплив сортового складу насаджень на обліково-аналітичне забезпечення галузі садівництва / О. Цикалюк // Економічний дискурс: міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2. (м. Камянець-Подільський) / відпов. ред. Н. В. Семенишена. – Тернопіль: Крок, 2014. – С. 321-325.
3. Сучасний захист яблуневого саду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dupont.ua/content/dam/assets/industries/agriculture/assets/DuPont_Br_A5_Zahyst_Sadu.pdf
4. Стан наукових досліджень з питань механізації у галузі садівництва та результати їх впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroua.net/news/news_29237.html

Олексин С. М.

*аспірант кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівської комерційної академії
м. Львів, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Рішення про реінжиніринг бізнес-проектів має певну міру невизначеності. Елементи невизначеності, пов'язані з реінжинірингом, повинні бути оцінені так, щоб зробити мінімальним вплив можливих несприятливих подій у майбутньому [1, с. 138]. Тому в практичній діяльності торговельного підприємства необхідно впровадити нові методи зниження ризиків, використовуючи світовий досвід. Відомі методи зниження ризику для комерційних структур пропонується згрупувати у два напрями: уникнення від ризиків і зниження негативної дії тих видів ризиків, яких не вдалось уникнути.

Перший напрям – уникнення, передбачає певну політику керівництва торговельних підприємств, яка полягає в тому, щоби не приймати управлінських рішень, пов'язаних із ризиком. Цей напрям є найбільш простим і радикальним, однак він не може забезпечити динамічний розвиток торговельного підприємства та високі прибутки. Крім цього, не завжди вдається уникнути ризикованої ситуації, що спонукає використання другого напрямку, пов'язаного з розробленням і реалізацією заходів зі зниження негативних наслідків від ризиків. Другий напрям може реалізовуватися в різних аспектах (рис. 1).

Найпростішим методом запобігання негативним наслідкам від дії ризиків є створення у торговельних підприємствах спеціальних фондів ризику за рахунок прибутків і використання його в екстремальних для проведення комерційної операції

умовах. Цей метод відомий як самострахування підприємства від негативного впливу непередбаченої ситуації.



Рис. 1. Напрями зниження та відвернення ризиків торговельного підприємства

Самострахування є доцільним у тих випадках, коли вартість майна відносно невелика та є наявність досить вагомих прибутків від комерційної діяльності підприємства.

У вітчизняній практиці дедалі більшого визнання набуває метод зниження ризиків шляхом передання (трансферт) їх іншим організаціям (страховим фондам), які спеціалізуються на страхуванні майна підприємств. Можна виділити щонайменше три фактори, які задовольняють інтереси як трансфера (особи, що передає ризик), так і трансферти (особи, що приймає на себе цей ризик): 1) витрати, що є завеликі для юридичної особи, котра передає ризик, можуть становити незначну суму для особи, яка приймає на себе ризик; 2) організація, що спеціалізується на страхуванні ризиків, може мати кращі можливості для запобігання ризикам; 3) трансферти можуть бути в кращій позиції щодо скорочення втрат від ризиків або контролю за перебігом подій, пов'язаних із зниженням негативних наслідків ризиків.

Трансферт ризиків для торговельних підприємств може здійснюватися шляхом укладення контрактів у таких формах.

Перша – лізинг (фінансова оренда) – як форма передання ризиків теж широко використовується в зарубіжній практиці. Частина ризиків при оренді майна, пов'язана з фізичним пошкодженням майна, збільшення податків на майно, повністю або частково компенсується орендодавцем. Умови розподілу ризику між орендарем і орендодавцем обумовлюються в контрактах.

Друга – контракти з питань продажу, обслуговування і постачання продукції, матеріально-технічних засобів надають можливість комерційним структурам знижувати ризик шляхом отримання гарантій від дистриб'ютора щодо усунення дефектів або заміни недоброякісного товару. В контрактах між виробником і дистриб'ютором можуть також встановлюватись умови компенсації споживачеві втрат у процесі експлуатації купленого товару.

Третя – контракти на збереження та транспортування вантажів. У контрактах обумовлюються вимоги до збереження вантажів на етапі їх транспортування та форми компенсації ризиків, пов'язаних із крадіжками, втратою вантажів або зниженням їх споживчих якостей.

Четверта – договір факторингу може передбачати передавання кредитного ризику.

П'ята – біржові операції можуть забезпечувати зниження ризику постачання в умовах інформаційних очікувань і відсутності більш вигідних оперативних форм закупівель. Мінімізація ризиків для комерційної структури може забезпечуватись шляхом придбання опціонів на закупівлю товарів і послуг, ціна на які в перспективі має зрости; укладення ф'ючерсних контрактів на закупівлю товарів, ціна на які зростає.

Враховуючи вище обумовлене, доцільно відзначити, що на ефективність реінжинірингу бізнес-проектів для торговельного підприємства пріоритетний вплив здійснює комерційний ризик [2, с. 29]. Він виникає в процесі реалізації закуплених підприємцем товарів і надання послуг, в наслідок чого в комерційній угоді необхідно враховувати такі фактори: невідповідна зміна (підвищення) ціни закупівлі продукції, зниження продажної ціни, зростання витрат обігу, втрата товарів у процесі транспортування тощо. Основні способи зменшення комерційного ризику схематично зображено на рисунку 2.

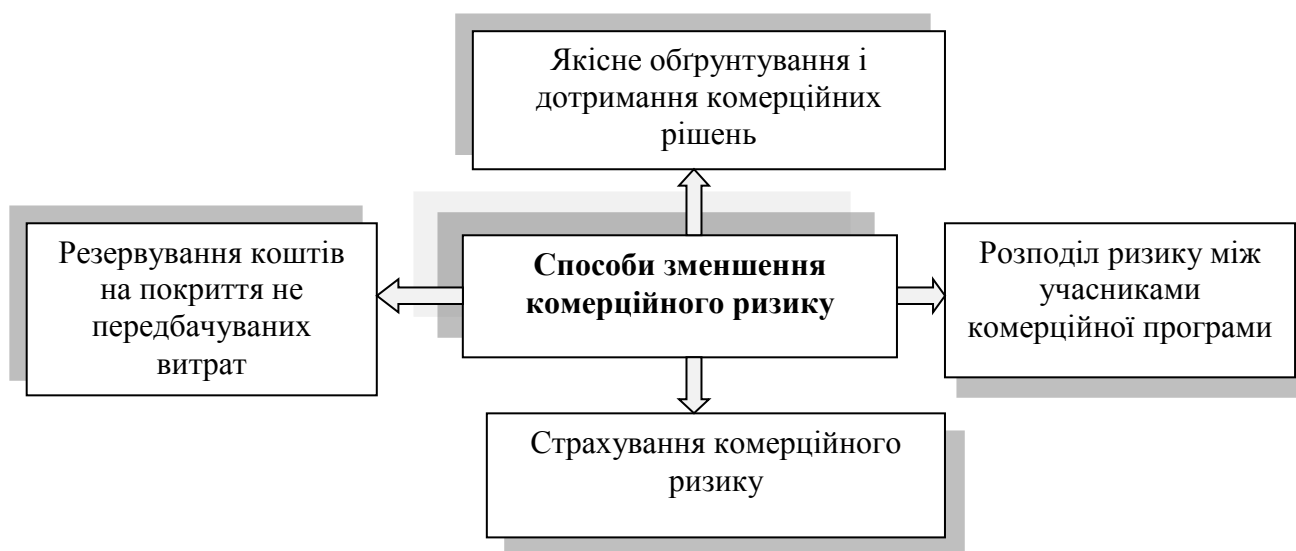


Рис. 2. Основні способи зменшення комерційного ризику

Важливим заходом зниження втрат від ризиків є страхування майна і майнових інтересів торговельних підприємств у страхових компаніях. Страхування комерційного ризику у такій формі – це укладення договору із страховою компанією на певний вид ризику та внесення страхового внеску в обумовлених мірах. Ціна та доступність страхування пов'язані не тільки між собою, а й ступенем насиченості страхових ринків страховими послугами. В Україні страхові ринки поки що розвинуті недостатньою мірою. У багатьох випадках вартість страхових послуг є надто висока та перевищує ту

ціну, яку підприємці вважають за доцільне заплатити. Крім цього, не всі комерційні ризики підлягають страхуванню, що значно звужує можливість їх використання. Умови страхування майна та інших можливих збитків торговельних підприємств обумовлюються в страхових полісах.

Ризики внутрішнього характеру виникають у результаті порушення трудової дисципліни, помилок в управлінні торгово-технологічними процесами, недостатньої уваги до кваліфікаційного складу торговельних працівників, процесів упровадження інноваційної, інвестиційної політики тощо. Такими ризиками можна управляти, їх негативним наслідкам можна запобігти на базі реалізації таких заходів: 1) підвищення поінформованості керівного складу про працездатність персоналу торговельного підприємства, політику конкурентів на ринках збуту, інноваційний розвиток сфери товарного обігу; 2) підвищення вимог до розроблення стратегії розвитку торговельного підприємства з урахування ситуації невизначеності на ринках збуту та в макроекономічній сфері; 3) створення резервних фондів розвитку торговельних підприємств і використання їх у скрутній ситуації.

Підсумовуючи викладений матеріал, робимо такі висновки:

1) впроваджуючи в практичну комерційну діяльність заходи реінжинірингу бізнес-процесів необхідно оцінити ефективність їх перебудови. Для оцінки ефективності можна використати такі показники: чистий приведений дохід; коефіцієнт рентабельності; термін окупності; внутрішня ставка доходності;

2) реінжиніринг бізнес-проектів пов'язаний із певним ризиком. Для мінімізації впливу можливих несприятливих подій у майбутньому при перебудові бізнес-процесів необхідно використовувати аналіз чутливості та аналіз ризику.

Література:

1. Алопій В. В. Реінжиніринг бізнес- процесів: навч. посіб. / Алопій В. В., Серeda С. А., Шутовська Н. О. – Л.: Вид-во Львів. комерц. акад, 2013. – 159 с.
2. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344 с.

Ярема Б. П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету*

імені Івана Франка

Остафій-Тижай М. М.

*асистент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету*

імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ЕФЕКТИВНІ ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СВІТІ

Дієвим важелем регулювання та стимулювання діяльності малих підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою є фінансовий механізм і зокрема

податкова політика, за допомогою якої досить ефективно розв'язуються проблеми цілеспрямованого розвитку підприємницької активності.

Позитивний досвід країн з розвинутою ринковою економікою, таких, як США, Італія, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція, Нідерланди та інших країн. Кількість малих підприємств у цих країнах становить до 90-95% від загальної кількості, на їх частку припадає 50-70% виробництва валового національного продукту, в них зайнято більше ніж 60% працездатного населення [4, с. 12].

У більшості країн ЄС здійснюється радикальна податкова реформа, метою якої є зменшення податкового тиску шляхом зниження ставок з низки податків, у тому числі й для сектора малого підприємництва: корпоративний податок (аналог українського податку на прибуток підприємств), податок на додану вартість [1].

У Бельгії МСП звільнені від оподаткування прибутку, який реінвестується в основні засоби на суму 37500 євро щорічно, але не більше, ніж 50% прибутку до оподаткування. В Італії новостворені дрібні промислові підприємства у південних районах упродовж 10 років не платять прибутковий податок і місцевий прибутковий податок. У Німеччині дрібні підприємці, щорічний прибуток яких не перевищує 2 мільйони марок, сплачують податки за ставкою на 50% меншою, ніж великі. У Франції нові підприємства на перші два роки повністю звільнюються від податку на прибуток, на третьому році – на 75, на четвертому на 50, на п'ятому – на 25% [3].

Незважаючи на вагомий внесок малих підприємств у розвиток економіки, результати діяльності суб'єктів господарювання у 2014 році зазнали скорочення обсягів реалізованої продукції, кількості зайнятих та суб'єктів господарювання. Зокрема, втрати у великому бізнесі складають – 27%, середньому – 14%, малому – близько 7%. Можна сказати, що держава не створює належних умов для стимулювання бізнесу, хоча з досвіду розвинутих країн, стимулювання є необхідним через податкові пільги і фінансовий механізм.

Стратегія економічної комісії ООН для Європи передбачає механізми стимулювання через: забезпечення ефективності регулювання, створення інфраструктури підтримки підприємництва, доступу до ресурсів.

У випадку коли в структурі бізнесу певної країни частка великих фірм наближається до нуля, економіка цієї країни повинна мати особливу галузеву структуру. Можливо, у ній немає металургії, автомобілебудування, суднобудування, літакобудування, нафтохімії тощо.

У таких країнах пріоритетами є туризм, сільське господарство, наука, освіта, легка промисловість, будівництво та інше. Наприклад, Швеція, Данія, Австрія, Люксембург та інші малі країни Європи будують свою економіку на основі наявного потенціалу: природно-кліматичного, паливно-енергетичного, індустріального тощо. В Німеччині частка великих фірм (>500 чол.) становить всього 0,2%, однак вона зменшилась за рахунок бурхливого розвитку дрібного підприємництва [2, с. 37].

В результаті аналізу світового досвіду встановлено, що у всіх економічно розвинутих країнах держава на макроекономічному рівні бере участь у створенні необхідних умов для становлення, функціонування та розвитку малого підприємництва. Також в Європі заборонений державний підхід стимулювання бізнесу за розмірами, а лише за галузями економіки.

Таким чином, недостатній рівень розвитку в Україні фінансової інфраструктури та надмірний податковий тиск, обмежений доступ до джерел фінансування, часті зміни законодавства є основними чинниками, що обумовлюють незадовільний стан розвитку

малого підприємництва в Україні та змушують підприємців переходити до тіньової економіки.

Таблиця 1

Основні види податкових пільг, що надаються підприємствам малого бізнесу у країнах Східної Європи та колишнього Радянського Союзу

Країна	Види податкових пільг
Азербайджан	Податкові пільги надаються на 3 роки малим підприємствам, які діють у найпродуктивніших сферах економіки; звільняються від податку інвестиції в обладнання, нові технології та навчання працівників
Вірменія	Податкові пільги на 2 роки отримують лише малі підприємства у сфері виробництва та сільського господарства
Естонія	Малі підприємства не користуються податковими пільгами
Латвія	Малі підприємства сплачують лише 20% податку на прибуток, а також користуються спрощеними процедурами бухгалтерського обліку; держава також здійснює для них субсидювання позик; малі підприємства, в яких оборот менший, ніж 10 000 латів, не сплачують податок на додану вартість
Литва	Звільняються від 70% податку на 2 роки (50% надалі) підприємства, де працює не більше як 50 чол. та річний прибуток не перевищує 500 тис. літів
Молдова	Мікропідприємства звільняються від податку на період до 5 років (3 роки у сфері послуг) і сплачують зменшену суму податків протягом наступних 2 років, якщо вони реінвестують хоча б 80% зекономлених на податках коштів у подальшу діяльність. Малі підприємства сплачують також лише 50% мита на експорт та імпорт; отримують позики за низькими відсотками, гранти
Росія	Звільняються від податку на прибуток на 2 роки ті підприємства, які виробляють товари народного споживання, будівельні матеріали та займаються будівництвом; забезпечуються знижки при сплаті податку на наступні 2 роки; звільняється від оподаткування прибуток, який спрямовується на оновлення та реконструкцію основних фондів; надаються податкові пільги банкам і страховим організаціям, які кредитують та страхують малі підприємства
Румунія	Малі підприємства звільняються від податку на додану вартість з оборотом менш, ніж 100 тис. дол. США.
Словаччина	Надаються пільгові позички, гарантії під них відшкодовують відсотки по кредитах
Словенія	Малі підприємства звільняються на 4 роки від податку на прибуток.
Угорщина	Малі підприємства звільняються від сплати податку на прибуток, користуються спрощеною схемою бухгалтерського обліку
Узбекистан	Надаються податкові пільги для новостворених малих підприємств
Чехія	З 1993 року введено податок на додану вартість та ліквідовані податкові пільги для новостворених малих підприємств; проте держава надає безпроцентні кредити для проектів, що передбачають передавання технології, кредитні субсидії, допомогу у виплаті відсотків по позичках.

* За даними: [5]

На нашу думку, необхідно побудувати диференційований підхід для визначення потенціалу регіонів. Стимулювати розвиток перспективних галузей на основі створення сприятливого податкового клімату на основі пільгових механізмів та стратегії стимулювання підприємницького середовища.

Література:

1. Указ Президента України «Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28.06.99 р. № 746/99.
2. Молдован О. Податки і збори: менше не завжди краще / О. Молдован // «Економічна правда» 15.11.2010, с. 1.
3. Нікітенко Д. В. Податкове стимулювання малого та середнього підприємництва // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 48-56.
4. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
5. Transition Report 2009. European Bank for Reconstruction and Development, 2010 (London, United Kingdom).

Сусіденко О. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
та міжнародної економіки
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для оцінки впливу факторів на фінансову безпеку торговельних підприємств України, та встановлення найвпливовіших із них, було використано евристичний метод економічного аналізу, а саме метод експертних оцінок. В якості експертів було обрано експертів з кола керівників, спеціалістів, що мають високий рівень обізнаності об'єкту дослідження, характеризуються професіоналізмом, компетентністю та практичним досвідом щодо управління торговельними підприємствами Подільського регіону [1, с. 17].

Оцінка експертом відносної важливості чинників здійснювалась шляхом присвоєння їм балів в межах від 0 до 10. Нуль присвоювався у випадку, якщо, на думку експерта, чинник немає суттєвого значення, а 10 балів – чинник має найбільший вплив.

Експертам було запропоновано оцінити окремо фактори зовнішнього середовища та внутрішнього середовища. Розподіл думок експертів щодо оцінки впливу зовнішнього середовища та визначення їх деструктивного впливу представлено у таблиці 1.

Респондентами виділені фактори, що найбільше впливають на фінансову безпеку торговельного підприємства:

- політична нестабільність;
- зміна цін на сировину, матеріали, енергоресурси тощо;
- падіння попиту на продукцію;

- зростання відсоткових ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики;
- рівень податкового навантаження;
- криза грошової і фінансово-кредитної систем.

Таблиця 1

**Оцінка впливу зовнішніх факторів
на стан фінансової безпеки торговельних підприємств, %**

№	Назва фактора	Значимість фактора (частота відповідей, %)										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Політична нестабільність			2		8	5	12	5	18	50	100
2	Соціальна нестабільність	3		12	18	12	5	18		20	12	100
3	Криза грошової і фінансово-кредитної систем		12		12		6	6	12		52	100
4	Порушення контрактів з боку місцевих або державних органів влади	52	12		12		6	6	12			100
5	Зміна цін на товари, матеріали, енерго-ресурси тощо	5						11	24	24	36	100
6	Падіння попиту на товари	5				5	5	12	12	24	37	100
7	Поява нових конкурентів в тому ж секторі ринку		13		10	13	7	13	22	11	14	100
8	Поява у конкурентів нових товарів з меншими витратами		6	6	6		12	6	39	6	19	100
9	Посилення екологічних вимог, штрафні санкції через їх недотримання	8	6	33	12	12	6		6	11	6	100
10	Зростання відсоткових ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики.					7	7	8	22	13	43	100
11	Втрата самостійності підприємства і перехід його до інших власників	32	10	6	6	6	12	10	6		12	100

12	Зрив укладених договорів, відмова від співробітництва	26	6	6	6		18	12		26	100	
13	Банкрутство підприємств-підрядників, постачальників	39	12	6	6	6	19		6		100	
14	Відсутність уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізмоторства з боку держави	34	12	6	6	18		18		6	100	
15	Націоналізація або конфіскація майна підприємств, блокування рахунків	32	6	6	6		8			12	30	100
16	Нестабільність та невизначеність законодавства, неефективність законодавчих рішень та їх виконання			12	5	36		12	12		23	100
17	Відмова від готових товарів, затримка у оплаті дебіторської заборгованості	11			19	19	11	11	11	7	11	100
18	Рівень податкового навантаження				2			21	11	31	35	100
19	Інші чинники	100										

Також, було запропоновано відзначити, які найбільш небезпечні ситуації у зовнішньому середовищі могли виникати найчастіше [2, с. 63]. Дані опитування надано у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка частоти виникнення негативного впливу зовнішніх факторів на стан фінансової безпеки торговельних підприємств, %

№	Назва фактора	Ймовірність виникнення фактора (частота відповідей, %)					Σ
		дуже низька	низька	Середня	висока	дуже висока	
1	Політична нестабільність	15	7	30	24	24	100
2	Соціальна нестабільність	24	15	31	15	15	100
3	Криза грошової і фінансово-кредитної систем		22	24	30	24	
4	Порушення контрактів з боку місцевих або державних органів влади	64	9	9	9	9	100

5	Зміна цін на товари, матеріали, енергоресурси і тощо			41	18	41	100
6	Падіння попиту на продукцію		7	31	31	31	100
7	Поява нових конкурентів в тому ж секторі ринку		20	40	30	10	100
8	Поява у конкурентів нової технології продажу товарів з меншими витратами		25	41	34		100
9	Посилення екологічних вимог, штрафні санкції через їх недотримання	25	66	9			100
10	Зростання процентних ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики.	10	31	10	50		100
11	Втрата самостійності підприємства і перехід його до інших власників	54	9		27	9	100
12	Зрив укладених договорів, відмова від співробітництва	19	27	27	27		100
13	Банкрутство підприємств-підрядників, постачальників	30	30	30	10		100
14	Відсутність уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку держави	46	9	18	27		100
15	Націоналізація або конфіскація майна підприємств, блокування рахунків,	46	9	9	9	27	100
16	Нестабільність та невизначеність законодавства, неефективність законодавчих рішень та їх виконання		17	41	25	17	100
17	Відмова від товарів, затримка у оплаті дебіторської заборгованості	8	25	25	25	17	100
18	Рівень податкового навантаження	2	25	25	25	23	100

Таким чином, аналізуючи частоту виникнення зовнішніх загроз, які впливають на торговельно-підприємства у Подільському регіоні, респонденти визначили такі, що найчастіше виникають:

- зміна цін на товари, матеріали, енергоресурси;
- падіння попиту на товари;
- поява нових конкурентів у тому ж секторі ринку;
- нестабільність та невизначеність законодавства, неефективність законодавчих рішень та їх виконання;
- політична нестабільність;
- поява в конкурентів нової технології продажі товару з меншими витратами;
- відмова від товару, затримка в оплаті дебіторської заборгованості.

Із запропонованих нами факторів було виділено як такі, що мають середній, високий та дуже високий вплив. Серед тих, що мають найбільшу ймовірність впливу, респонденти виділили:

- збільшення заборгованості торговельного підприємства перед кредиторами;

- несвоєчасне оновлення основних фондів, раціональне використання торговельних площ, використання новітніх технологій.;
- відтік кваліфікованих спеціалістів, вибуття ключових співробітників підприємства;
- недостатнє зростання заробітної плати;
- зростання заборгованості по заробітній плати;
- існування можливостей для економічних зловживань і злочинів;
- незбалансованість грошового й товарного ринків (високі обсяги кредиторської та дебіторської заборгованості).

Найменшу ймовірність виникнення та впливу мають фактори:

- відсутність власних стратегічних цілей торговельного підприємства;
- високий рівень травматизму на робочих місцях;
- відсутність уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку керівництва підприємства;
- загроза втрати здоров'я працівниками підприємства, через невідповідність умов праці існуючим нормативам;
- захист майна підприємства, попередження крадіжок.

Показовим є те, що інші фактори, які можуть впливати на внутрішню безпеку торговельних підприємств, респондентами визначено не було.

Як бачимо, найбільший вплив на стан фінансової безпеки за результатами нашого опитування мають наступні чинники: політична нестабільність, криза грошової і фінансово-кредитної систем, дефіцит платіжних засобів, збільшення заборгованості підприємства перед кредиторами [3, с. 8].

Література:

1. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 2.
2. Беседин А. Л. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации / А. Л. Беседин, В. В. Беляев // Финансы и кредит. – 2014. – № 27.
3. Гринюк Н. А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н. А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1.

Терещенко О. В.

студент

Миколаївського національного університету

імені В. О. Сухомлинського

Гнатенко Є. П.

кандидат економічних наук, доцент,

Миколаївський національний університет

імені В. О. Сухомлинського

м. Миколаїв, Україна

ЗАРОБІТНА ПЛАТА – ДІЙОВИЙ ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА

Проблематика заробітної плати в Україні як в теоретичному, так і практичному аспектах є надзвичайно актуальною. Питання оплати праці досліджували і досліджують такі українські вчені як: П. Й. Атамас, М. Т. Білуха, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Г. М. Давидов, В. П. Завгородній, А. В. Калина, М. В. Кужельний, Ю. А. Кузьмінський, О. А. Петрик, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, М. Г. Чумаченко, Ю. С. Цал-Цалко та ін. Із зарубіжних учених виділимо М. Армстронга, А. А. Бачуріна, К. Друрі, Т. П. Карпову, Г. В. Савицьку, В. В. Скобару, В. П. Суйца, О. Д. Шеремета. Проте у вітчизняній економічній літературі відсутній єдиний підхід до суті заробітної плати, особливостей її реалізації, до розв'язання проблем, що виникають на ринку праці в царині визнання рівня заробітної плати, її диференціації, інструментів державного регулювання заробітної плати.

Досліджуючи сутність категорії «заробітна плата», можна помітити, що вичерпного її визначення не існує. Але розглянувши дане поняття з точки зору різних аспектів життєдіяльності, можна сформувані наступні положення, які у сукупності розкривають сутність заробітної плати. Як економічна категорія заробітна плата відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості (доходу). Як соціальна категорія заробітна плата – це елемент ринку праці, що виступає як ціна, за яку найманий працівник продає свою робочу силу. З огляду на це заробітна плата виражає ринкову вартість використання робочої сили. Для найманого працівника заробітна плата – це його трудовий дохід, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці, і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. Для власника підприємства заробітна плата – це елемент витрат на виробництво, що включається до собівартості продукції, робіт, послуг і головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

До цього часу багато століть тому велика кількість вчених-економістів в усьому світі намагалася розкрити економічний зміст та дати визначення категорії «заробітна плата». Один з найвидатніших вчених-економістів України Михайло Іванович Туган-Барановський чітко визначає два основні фактори, від яких залежить заробітна плата: зростання продуктивності суспільної праці (економічний фактор) та соціальна сила робітничого класу (соціальний фактор). Саме на базі зростання продуктивності суспільної праці, відбувається зростання національного доходу та частки заробітної плати у ньому робітничого класу.

В умовах ринкової економіки заробітна плата – це плата за працю, а її величина – це ціна праці, яка визначається на ринку праці в результаті взаємодії попиту і пропозиції [2]. Залежність заробітної плати від виконаного обсягу роботи створює умови для підвищення продуктивності праці, матеріально зацікавлює працівників у результатах як індивідуальної, так і загальної праці. В Законі України «Про оплату праці» терміном «заробітна плата» позначається винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу» [5]. Термін «заробітна плата» відноситься до грошової винагороди, виплачуваної організацією працівнику за виконану роботу. Вона спрямована на винагороду працівникам за виконану роботу і на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності. Підприємство не може набрати й утримувати робочу силу, якщо воно не виплачує винагороду за конкурентоспроможними ставками і не має шкали оплати, яка стимулює людей до роботи в даному місці. Головною вимогою до організації заробітної плати на підприємстві є забезпечення необхідного підвищення заробітної плати при зниженні її затрат на одиницю продукції, а також гарантованості виплати заробітної плати за рахунок результатів діяльності підприємства.

Ефективність праці залежить від діючої системою оплати праці. Заробітна плата як соціально-економічна категорія формує основне джерело грошових доходів працівників, а її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. Сучасні форми організації праці налаштовують працівників на підвищення ефективності виробництва, а відтак безпосередньо впливають на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Заробітна плата є найбільш дійовим інструментом активізації людського фактора і використання трудового потенціалу. Підвищення ефективності виробництва, збільшення прибутку досягаються не шляхом збільшення обсягів виробництва із залученням додаткових ресурсів, а шляхом застосування системи управління, яка означає ефективніше використання всіх наявних ресурсів і всебічне зниження витрат виробництва. Матеріальне стимулювання в сучасних умовах застосовується в комплексі з організаційно-технічними заходами, пов'язаними з підвищенням змістовності праці, поліпшенням її умов.

Організація оплати праці – це один з найважливіших інструментів, що визначає взаємозв'язок міри праці і міри її оплати. Міру праці визначають кількісні та якісні її аспекти, а міру оплати – прожитковий рівень як вихідний її момент. В ринковій економіці, що базується на різноманітних формах власності та господарювання, підвищення матеріальної зацікавленості працівників в ефективній роботі має ґрунтуватися на таких умовах оплати праці, які б максимально стимулювали збільшення обсягу продаж, товарів та послуг, підвищення рівня техніки, освіти і професійної підготовки, удосконалення організації виробництва і праці [5].

На сучасному етапі організація заробітної плати здійснюється на підставі законодавчих та інших нормативних актів; генеральної угоди на державному рівні; галузевих, регіональних угод, колективних договорів; трудових договорів. Але існують причини, що стримують підвищення дієвості договірного регулювання заробітної плати. Перш за все це правова невизначеність порядку формування і функціонування об'єднань роботодавців на різних рівнях соціального партнерства. Важливою перевагою договірного регулювання перед системою директивного встановлення умов праці є те, що цей механізм передбачає послідовне узгодження інтересів сторін, відрізняється гнучкістю, динамізмом, різноманітністю форм вирішення наявних проблем.

З метою підвищення ефективності процесу управління підприємством дуже важливо в кожному конкретному випадку ретельно обґрунтувати застосування форм і систем заробітної плати. Зокрема, ряд вчених-економістів вважають, що потенціал відрядної форми оплати праці на підприємствах України майже вичерпаний. Майбутнє стоїть за почасовою формою, яка має базуватися на обґрунтованих нормах, взірцевій організації праці, має увібрати в себе найкращі регламентовані елементи відрядної форми оплати праці. Одним із важливих елементів управління є нормування праці, тому що при його відсутності у фахівців сформується занижені вимоги до якості трудових норм, а робітники розглядатимуть занижені норми виробітку, як звичну реальність. Потребує також перегляду практика застосування колективних форм оплати праці. Далеко не скрізь ця форма довела свою життєздатність і ефективність. Необхідною є і вдосконалення системи премій. Бо незначне за розмірами, але широке за охопленням працівників і надто часте преміювання сприймається як стабільна форма виплат і перестає бути чинником-мотиватором.

Отже, організаційно-економічний механізм оплати праці є важливою складовою системи оптимізації оплати праці, який полягає в оцінці трудового внеску найманих працівників і в формуванні параметрів заробітної плати відповідно до цієї оцінки, вартості послуг робочої сили та стану ринку праці. Реформування заробітної плати в Україні потребує комплексного підходу, спрямованого на забезпечення зростання доходів та платоспроможності попиту населення, упорядкування регулюючої функції мінімальної заробітної плати, подальше послаблення податкового навантаження на фонд оплати праці, ліквідацію не виправданої міжгалузевої та міжрегіональної диференціації в оплаті праці, посилення стимулюючої функції заробітної плати.

Література:

1. Васильчик С. В. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві / С. В. Васильчак, О. Р. Жидяк, Т. М. Полянчич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.12. – С. 152-157.
2. Завіновська Г. Т. Економіка праці. Навч. посібн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: web.znu.edu.ua/lab/mathdep/.../trud_17.htm
3. Кравчук Л. С. Характеристика впливаючих факторів на рівень заробітної плати / Л. С. Кравчук, Т. А. Дзюба // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4. – С. 110-112.
4. Онищенко Д. О. Формування системи оплати праці на підприємстві / Д. О. Онищенко // Управління розвитком. – 2011. – № 11. – С. 57-58.
5. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

Джур О. Є.
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара
Хомук Є. В.
студент
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ ВАЖЛИВА СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі господарської діяльності підприємства ресурси займають одне з центральних місць, оскільки їх наявність, можливість доступу, ціна впливають на можливість функціонування підприємств в тій чи іншій країні, або регіоні світу, тому питання управління ресурсозбереженням слід розглядати як стратегічний напрямок реалізації конкурентоспроможності сучасного підприємства. Це потребує виділення суттєвих характеристик при удосконаленні методології управління ресурсозбереженням сучасних машинобудівних підприємств.

Керівники та науковці космічної галузі України зазначають, що подальший розвиток космічної галузі «пов'язаний зі створенням перспективних ракет і ракет носіїв з урахуванням ресурсних обмежень і підвищення вимог до вагових, міцнісних і температурних характеристик. Це вимагає розроблення нових, як правило унікальних рішень із застосуванням сучасних матеріалів» [1]. Використання експортних матеріалів призводить до невиправданого завищення вартості виробів. Крім того, на необхідні матеріали та напівфабрикати накладаються торгівельні обмеження, застосовуються санкції.

Так, наприклад, титанове виробництво в Україні дозволяє зберігати наукоємне виробництво (аерокосмічна продукція, елементи глибоководного буріння, реактори, медичні препарати, фарби тощо). Тому, в Україні побудовано вертикально-інтегроване виробництво титану – це ланцюг «руда – збагачення – напівфабрикат». Це єдина галузь в Україні, що продовжує зростання і випускає продукцію із більш високою доданою вартістю. Алюмінієва промисловість, що забезпечує сучасний попит в електроенергетиці, транспортній промисловості, будівництві, авіаційній, космічній галузі також оптимізує свою діяльність за рахунок вертикально – інтегрованих компаній, що виробляють власну електроенергію. Доступність та ціна електроенергії визначає другу тенденцію, що характеризує алюмінієву промисловість. Виробництво цього металу залишає промислово – розвинуті країни та переміщується в держави багаті на природні ресурси і там де є можливість виробляти більш дешеву електроенергію. По оцінкам експертів, що були оприлюднені в 2015 р., запасів нафти Росії вистачить на 30-35 років. По даним ОПЕК, країни, що розвиваються контролюють 2/3 світових запасів нафти, необхідних людству. А при поточному обсязі доказаних запасів та обсягах здобування нафти вистачить не більш ніж на 50 років, а природного газу на 60 років [2]. Отже, справедливим є висловлювання «хто володіє сировиною, той володіє світом». Саме цей висновок визначає сьогодні геополітичну нестабільність.

Проблеми методології управління ресурсозбереженням стали предметом наукового інтересу таких авторів, як М.А. Бендик, П.П. Борщевський, М.А. Керашев, В.В. Леонтьєв, В.А. Панамарчук, Р.А. Фатхутдінов, Є.Ю. Хрустальов, А.М. Чечета.

Наукова думка розглядає ресурсозбереження як один із напрямів підвищення виробництва, що забезпечується за допомогою комплексу науково-технічних, організаційних, економічних заходів, спрямованих на найбільш раціональне, економне використання ресурсів. Мета ресурсного забезпечення системи менеджменту полягає у своєчасному забезпеченні споживачів фірми необхідними видами ресурсів відповідної якості та кількості, покращення використання ресурсів (підвищення продуктивності праці, фондівіддачі, скорочення тривалості виробничих циклів, забезпечення ритмічності процесів, скорочення оборотності оборотних засобів, повне використання вторинних ресурсів, підвищення ефективності інвестицій). Так, Р.А. Фатхутдінов у своїй праці [3, с. 228] при наданні системи показників ресурсомісткості товару та виробництва виділяє наступні види ресурсів: 1) ресурс зовнішньої середовища системи; 2) трудові ресурси; матеріальні ресурси; 3) основні виробничі фонди; 4) фінансові ресурси; 5) інформаційні ресурси; 6) організаційні ресурси; 7) сукупні ресурси.

В умовах загострення конкуренції між суб'єктами господарювання їх діяльність передбачає моніторинг ринкової ситуації з метою управління усіма складовими процесів виробництва і реалізації продукції, що випускається. Виробництво як процес створення матеріальних благ, необхідних для задоволення різних потреб забезпечується на основі різного поєднання факторів виробництва. За результатами моніторингу відомості про ринкову ситуацію і дані про можливості підприємства по наповненню ринку своєю продукцією є для організації виробництва вихідними даними, які визначають предмет виробництва, його конструктивні та технологічні особливості, конкурентоспроможність, ціну та інші характеристики. У сукупності ці дані дозволяють прогнозувати масштаб і тип виробництва, ефективність відтворювального процесу, яка залежить від кількості ресурсів, споживаних на кожній його фазі. Таким чином, сучасна ситуація в українській економіці зумовлює не тільки доцільність, але й необхідність її просування до ресурсозберігаючого типу відтворення, який вимагає підвищення ефективності використання всіх без винятку видів ресурсів. Основою для цього є виконання наступних взаємопов'язаних вимог: 1) вимог щодо ресурсоемності, які спрямовані на досягнення оптимальних витрат матеріальних та енергетичних ресурсів при виробництві, ремонті й утилізації продукції, а також при виконанні різних робіт та наданні послуг; 2) вимоги по ресурсоемності визначають показники ресурсоспоживання та ресурсозбереження, що включають конструктивно-технологічні властивості продукції (у тому числі показники, що зумовлюють фактичне споживання матеріальних та енергетичних ресурсів на стадії виготовлення продукції); 3) вимог щодо ресурсоекономічності, що визначають оптимальні витрати матеріальних та енергетичних ресурсів при експлуатації, ремонті й утилізації продукції. Дана оптимізація забезпечується визначенням матеріаломісткості та енергоемності продукції. При цьому матеріаломісткість продукції являє собою відношення вартості загального обсягу матеріальних ресурсів, спожитих на виробництво продукції, до вартості продукції в цілому, а енергоемність визначається кількістю енергії, необхідною для отримання одиниці продукції. Таким чином, сучасна наукова думка рекомендує представляти ресурсозбереження як процес зниження матеріаломісткості та енергоемності одиниці продукції, скорочення втрат у виробництві та експлуатації, збільшення виходу кінцевої продукції шляхом реалізації в діяльності підприємства досягнень науково-технічного прогресу і застосування сучасних методів управління. Зважаючи на збільшення впливу інформаційних технологій, підвищення особливої уваги до процесів збільшення продуктивності праці за допомогою гуманістичних підходів в організації праці на сучасних машинобудівних підприємствах, гармонізацію інтересів підприємств із агентами навколишнього середовища (клієнтами, постачальниками,

урядовими та неурядовими організаціями тощо) автори пропонують своє бачення взаємозв'язку концепції управління ресурсозбереженням та менеджменту сучасних машинобудівних підприємств (рис. 1).

Таким чином, автори вважають, що суттєвим моментом в управлінні ресурсозбереження сучасних машинобудівних підприємств повинні стати програми, що збільшують інтелектуальну складову у вартості виготовленої продукції, що сприяє оптимальному застосуванню матеріальних сировинних та енергетичних ресурсів виробництва.

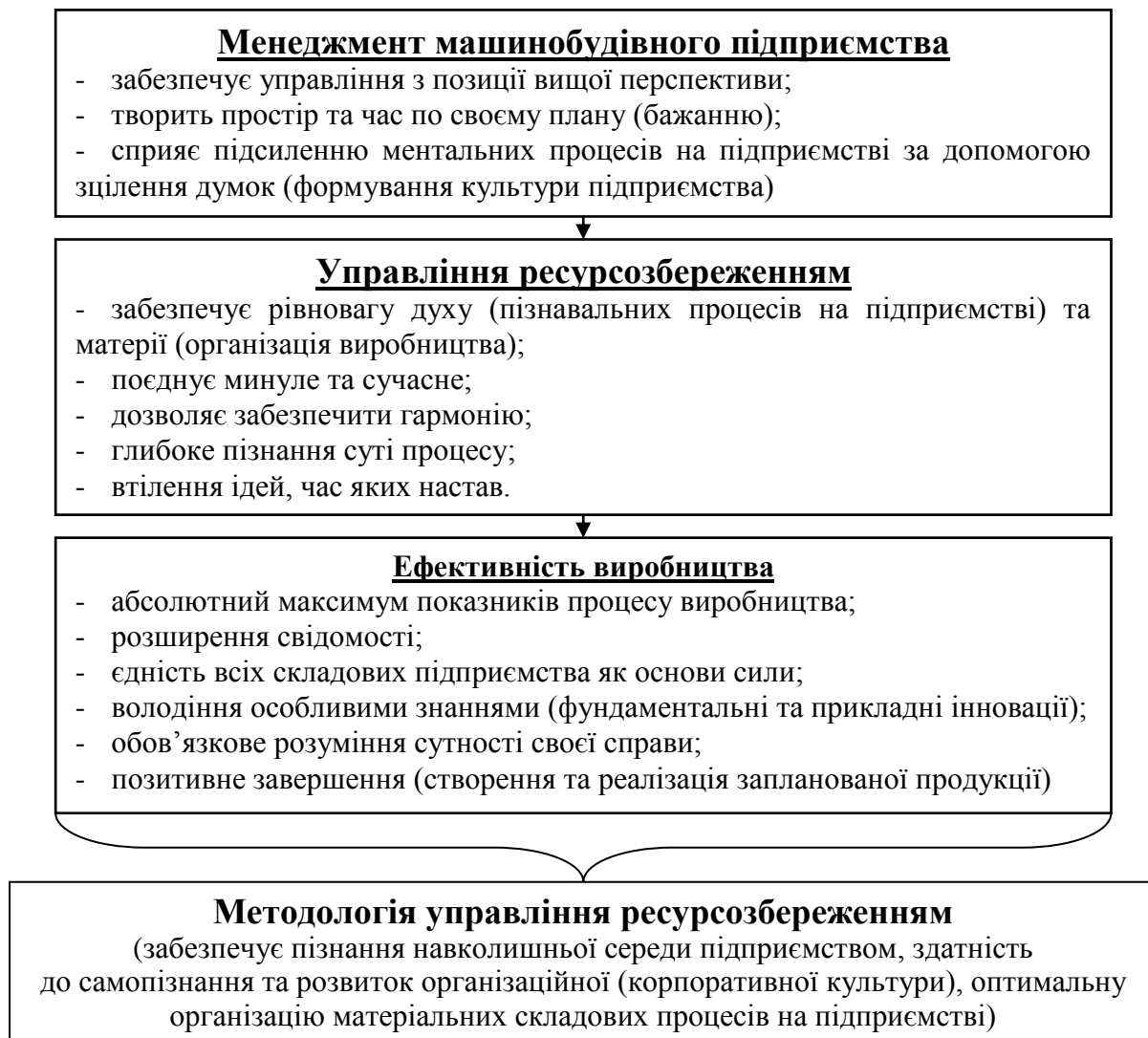


Рис. 1. Філософська концепція методології управління ресурсозбереженням

Література:

1. Дегтярев О. В. Про забезпечення ракетно-космічної галузі сучасними конструкційними та спеціальними матеріалами / О. В. Дегтярев // Космічна наука і технологія. – 2013. Т. 19. – № 6. – С. 3-11.
2. На сколько лет осталось природных ресурсов в СССР и России... [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zavtra.ru/content/view>
3. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. 4-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. – СПб: Питер, 2003. – 491 с.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Борейко В. І.

*доктор економічних наук, проректор з наукової роботи
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янчука
м. Рівне, Україна*

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Однією з актуальних проблем, на яких нині зосереджена увага українського суспільства, є питання забезпечення економічної самостійності регіонів країни. Така пильна увага до зазначеної проблеми зумовлена тим, що попередня невдала регіональна політика України є ключовою причиною відставання національної економіки від економік промислово розвинутих країн світу.

Досить часто в економічних публікаціях, а ще частіше у виступах політиків відзначається відставання в економічному розвитку певних регіонів країни та обґрунтовується необхідність розширення їх повноважень. При цьому автори таких висновків не утрудняють себе необхідністю проаналізувати тенденції щодо зміни основних соціально-економічних показників розвитку регіонів та виявити причини економічного спаду або піднесення. Тому, за таких підходів, широко сьогодні декларовані наміри щодо децентралізації владних повноважень не забезпечать отримання бажаних результатів.

Виходячи із зазначеного, перш ніж формувати нову регіональну політику, яка має включати розширення повноважень регіональних органів влади та місцевих громад, вітчизняні законодавці повинні визначитися з принципами, на які вона повинна спиратися, а саме:

а) пріоритетними економічними інтересами кожного регіону повинні бути інтереси своєї території при дотриманні єдиної економічної політики держави;

б) центральні органи управління, виходячи з довгострокових цілей і економічних інтересів країни, повинні встановити єдині правила функціонування загальнонаціонального ринкового простору, вільного від внутрішніх бар'єрів, та здійснювати координацію міжрегіональних зв'язків;

в) повноваження центральних органів управління повинні визначатися необхідністю забезпечення виконання загальнодержавних функцій (оборона, правоохоронна діяльність та ін.). Усе ж, що може контролюватися місцевими органами, варто передати до їх управління.

Сьогодні більша частина адміністративних повноважень, капітальних активів і фінансових ресурсів сконцентрована в управлінні центральних органів, що звужує можливості місцевих органів влади забезпечити ефективне управління економікою регіону. Так, голови обласних і районних державних адміністрацій призначаються і звільняються Президентом України, а не обираються місцевим населенням; більшістю великих підприємств керують галузеві міністерства та Фонд державного майна

України, а не територіальні громади; основна частина податкових надходжень акумулюється в Державному бюджеті, а вже звідти через субсидії та дотації повертається до бюджетів областей, районів, міст і селищ.

Оскільки всі зазначені складові гальмують економічний розвиток регіонів, потрібно, на підставі аналізу світового досвіду розв'язання зазначених проблем, запропонувати для України заходи, які стимулюватимуть збільшення регіонального продукту та зростання добробуту жителів територій, а значить, і примноження багатства країни в цілому.

Цінним для України, на нашу думку, повинен бути досвід наших західних сусідів з управління регіональним розвитком. Як зазначають М. Долішній та Л. Шевчук: «Наприклад, у Польщі починали з реформування місцевого самоврядування, надаючи місцевим громадам більших повноважень у формуванні власних бюджетів. У нашому варіанті реформи не встановлено чіткого механізму співпраці центру і регіону, розподілу повноважень щодо збирання податків, фінансування державних установ, формування місцевих бюджетів» [1, с. 7].

Натомість В. Чужиков, дослідивши регіональну політику іншого нашого сусіда, зазначає, що уряд Чеської Республіки добре розумів, що основним інструментом підтримки регіонів повинно виступати не отримання субсидій від держави та європейських структур, а розвиток підприємництва, тому апробував проект Міністерства промисловості й торгівлі і агентства «Чехінвест» щодо створення промислових зон. При цьому перевага віддавалася депресивним регіонам, сільській місцевості та малим містам [2, с. 77].

Отже, можна стверджувати, що нинішня законодавча база нашої країни, на відміну від аналогічної бази європейських держав, не створює передумов для стабільного й паритетного розвитку регіонів та усунення диспропорцій у доходах населення різних територій. Тому регіональну політику України належить реалізовувати через законодавче закріплення розподілу повноважень між державними та місцевими органами управління. При цьому головний фінансовий документ країни, яким є Державний бюджет, повинен ураховувати не тільки економічні інтереси, соціальні та інноваційні цілі держави, а й такі ж інтереси й цілі регіонів та передбачати кошти на забезпечення умов прискореного розвитку економіки, як держави в цілому, так і окремих регіонів.

Водночас слід враховувати, що навіть, якщо законодавці забезпечать перерозподіл податкових надходжень на користь регіонів – це автоматично не усуне диспропорцію у рівні їх розвитку. Відповідно головною метою програм регіонального розвитку повинно бути ослаблення негативних наслідків територіальних диспропорцій, що склалися, поліпшення територіальної організації виробництва, підвищення рівня життя населення, створення передумов до прискореного розвитку територій.

Оскільки можливі шляхи розв'язання регіональних проблем залежать від фінансових ресурсів, які має в своєму розпорядженні регіон у конкретний період часу, складання конкретного переліку актуальних для розвитку конкретної території проблем, визначення пріоритетності їх виконання повинно бути підкріплено відповідними фінансовими можливостями регіонів.

Тому, для ефективного виконання затверджених регіональних програм слід використовувати як державні, так і ринкові механізми регулювання економік регіонів. До того ж в якості державних регулюючих механізмів варто застосовувати не тільки бюджетну та податкову, а й кредитну та амортизаційну політику. Водночас, прямі методи регулювання повинні ґрунтуватися на залученні коштів державного та місцевих бюджетів на чітко окреслені цілі, метою, яких повинно бути усунення диспропорції у розвитку регіонів.

Особливу увагу, як місцеві, так і регіональні органи управління повинні приділяти залученню інвестицій та нарощуванню експортного потенціалу територій. Для цього в концепції розвитку регіонів належить запровадити особливі механізми ринкового господарювання, які включали б перелік заходів з інтенсифікації розвитку ділової інфраструктури (банків, страхових агентств, бірж та ін.) та стимулювали іноземні інвестиції.

Регіональна політика держави повинна також передбачати заходи зі сприяння розвитку малого і середнього бізнесу та розвитку приватної ініціативи. Приватні структури повинні відігравати важливу роль у сфері послуг та обслуговування населення, а в перспективі – у комунальному господарстві, освіті та охороні здоров'я (особливо найзаможнішої частини населення).

Тому, при формуванні механізмів сприяння підприємництву доцільно передбачити:

- подальше спрощення порядку реєстрації новостворених підприємств;
- розширення системи міжрегіональних фондових і товарних бірж;
- уніфікацію та спрощення податкової і бухгалтерської звітності;
- збереження спрощеної системи оподаткування для малих підприємств та підприємців-фізичних осіб;
- виділення кредитів з частковим або повним компенсування за рахунок державного чи місцевих бюджетів, відсотків за кредитами;
- механізми прискореної амортизації;
- податкові пільги при здійсненні інвестиційних капіталовкладень;
- механізми стимулювання впровадження інноваційних проектів, ввезення новітньої техніки і технології.

При впровадженні пріоритетних загальнодержавних проектів, які визначатимуть функціонування регіону або групи регіонів на тривалу перспективу належить на певний, точно визначений період, затверджувати зміни до порядку зарахування коштів до державного та місцевих бюджетів (аж до повного перерахування до місцевих бюджетів всіх податкових надходжень, які збираються на окреслених територіях). У такому випадку кінцевою метою запропонованого проекту повинно бути підвищення економічного статусу регіону або групи регіонів.

При цьому регіональна політика держави повинна сприяти вибраній стратегії соціально-економічного розвитку територій і вирішенню регіоном таких найважливіших задач:

- самостійно розпоряджатися муніципальною власністю;
- проводити фінансову політику в сфері розвитку підприємницької діяльності і формування регіонального ринку;
- здійснювати політику зайнятості і соціальної захищеності населення регіону, брати участь у розробці програм соціальної допомоги безробітним, дітям, інвалідам, багатодітних та мало захищеним сім'ям;
- розвивати міжрегіональні і зовнішньоекономічні зв'язки.

Тому в міру стабілізації політичної та економічної ситуації, Україна повинна все більше відмовлятися від адміністративних методів управління та переходити на фінансово-економічні методи регулювання розвитком регіонів.

Запропоновані заходи дозволять збільшити доходи, що залишаються в розпорядженні місцевих громад і регіонів, та можуть бути направлені, з одного боку, на активне стимулювання і подальшу підтримку розвитку підприємництва, а з іншого – на підвищення рівня соціального захисту населення.

Література:

1. Долішній М. Деякі підходи до розв'язання проблем удосконалення адміністративно-територіального устрою України / М. Долішній, Л. Шевчук // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 4–11.
2. Чужиков В. Чеська модель регіонального розвитку / В. Чужиков // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 72–78.

Свида І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Мукачівського державного університету
м. Мукачево, Закарпатська область, Україна*

РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ПРИКЛАДНА ТЕОРІЯ НАУКОВОГО УПРАВЛІННЯ

Регіональний менеджмент як наука сформувався у першій половині ХХ століття й був пов'язаний з потребою науково-обґрунтованого й ефективного управління досить великими, відділеними й проблемними територіями. Поділ територій на регіони за спільними ознаками, які б дозволили сформувати відносно цілісні й самостійні нові територіальні утворення, формування інституційних одиниць та органів управління на цих територіях дозволило в певній мірі подолати головні соціально-економічні проблеми, такі як бідність, безробіття та інші. На даний час актуальним є завдання сталого розвитку територій (регіонів), тобто забезпечення високих соціальних стандартів, економічного зростання не залежно від місця проживання, але за дотримання сталого екологічно збалансованого розвитку.

Однією з головних складових успішності та ефективності регіонального менеджменту є те, що фактично відпрацьований досвід передових світових корпорацій переноситься на рівень державної регіональної влади. Таким чином місцева адміністрація перетворюється в організацію, що надає певні види послуги населенню. Така практика є поширеною у розвинених країнах світу. В Україні регіональний менеджмент у практичній діяльності державного регулювання економіки набув поширення починаючи з 1990-х років. Вітчизняна наука регіонального менеджменту перебуває на етапі становлення.

Регіональний менеджмент як наука і сфера прикладних досліджень входив у коло інтересів наступних вітчизняних вчених: В. Варцаби, З. Герасимчук, Г. Жаворонкової, Л. Зайцевої, Д. Клинового, В. Прудського, Т. Стеценко, Тищенко О. та інших.

Сучасні вчені визначають, що регіональний менеджмент вивчає методологію управління соціально-економічним розвитком території, яка має ознаки регіону. Виділимо дефінітивні визначення та співвідношення даного поняття. В. Варцаба розглядає регіональний менеджмент як віртуальний суб'єкт управління у вигляді регіональної ієрархії органів державного управління, місцевого самоврядування, керівних органів господарюючих суб'єктів, суб'єктів наукової, освітньої, політичної, громадської і будь-яких інших доречних видів регіональної активності [1, с. 50]. Г. Жаворонкова під регіональним менеджментом розуміє сукупність принципів, методів управління ресурсами з метою досягнення максимальної ефективності і

прибутковості [2, с. 23]. В. Прудський наголошує, що це особливий напрямок науки управління соціально-економічними системами в умовах конкурентного середовища ринкової економіки [4, с. 15]. Д. Клиновий вважає, що сучасний регіональний менеджмент з точки зору української та європейської практики – це управління соціально-економічними процесами в регіоні в умовах подолання наслідків глобальної кризи, інтенсивного розвитку ринкових відносин, подальшої глобалізації та регіоналізації, формування тісних міжрегіональних об'єднань, таких, як єврорегіони, інтенсивного розвитку спеціальних пріоритетних територій з особливими умовами господарювання (С (ВЕЗ)), тощо [3, с. 119].

В країнах ЄС регіональний менеджмент найбільш ефективно впроваджується на муніципальному рівні, або на рівні територіальних громад. На цьому рівні можна відслідкувати тенденції швидкого прийняття управлінських рішень і їх наслідків та взаємодію між елементами господарської системи. Це дозволяє мобільно обробляти різні моделі співпраці між представниками адміністрації та територіальних громад у пошуку найбільш ефективних та дієвих форм взаємодії. В Україні на фоні інтенсивних змін у різних сферах економіки, в територіальному управлінні, зокрема просторовим розвитком, продовжують зберігатися консервативні підходи. В умовах глобалізації та регіоналізації, які характеризують економіку XXI століття, успішність або відсталість країн буде залежати у великій мірі від уміння організувати процес управління регіоном та використання конкурентного потенціалу й стратегічних конкурентних переваг регіонів.

Теоретико-методологічним фундаментом регіонального менеджменту є теорія просторової територіальної організації суспільства та економіки. Об'єктом регіонального менеджменту є сукупність принципів, методів, форм та засобів впливу на соціально-економічний розвиток та господарську діяльність регіону. Предметом дослідження є організаційно-управлінські важелі, що регулюють діяльність соціально-економічних систем за конкретних умов. Головна мета прикладних досліджень регіонального менеджменту – виділення стратегічних конкурентних переваг та компетенцій як головних факторів прискорення регіонального зростання.

Дослідження глобальних процесів, що мають вплив на розвиток регіонів, вказують на головну особливість сучасності – трансформація наукових парадигм в головну рушійну силу суспільства під впливом науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку як пріоритетного. Не дивлячись на НТП збільшуються розриви у напрямку соціально-економічного та технологічного розвитку між регіонами, в тому числі й економічно розвинених країнах. Визначальним фактором, що впливає на посилення конкурентоспроможності регіонів є доступ до ресурсної бази та ринків збуту. Успіх або провал регіональної політики в найближчому майбутньому все в більшій мірі визначатиметься можливостями комплексного використання наявного потенціалу для регіонального зростання, інноваційними перетвореннями, ефективності розроблених управлінських стратегій. Значну роль відіграватимуть провідні корпоративні структури, що сприятимуть формуванню науково-технологічної бази інноваційної моделі територіального розвитку.

Як уже було зазначено, в Україні регіональний менеджмент є відносно молодим напрямком наукових досліджень. Фокус його спрямування – управління соціально-економічними процесами певних територій, що мають ознаки регіону з використанням методології регіонального управління. В розвинених країнах набуває актуальності маркетинговий тип регіонального менеджменту. Сябто спочатку визначаються потреби контактної аудиторії (споживачів, виробників, бізнесменів, управлінців, громадських організацій), а вже потім, в залежності від отриманих результатів,

формується стратегічні заходи щодо задоволення існуючого попиту. Такий підхід дозволяє заручитися підтримкою громадськості, швидше знайти інвесторів, отримати достовірну інформацію про запити, що мають місце в регіоні. На нашу думку, такий підхід обумовлює тематику подальших наукових пошуків.

Література

1. Варцаба В. Регіональний економічний розвиток та доцільність уточнення суті і змісту поняття «регіональний менеджмент» / В. Варцаба // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4(43). – С. 49-57, с. 50.
2. Жаворонков В. О. Стратегічне управління регіоном: економічна безпека, планування та розвиток: монографія / В. О. Жаворонков, Г. В. Жаворонкова, В. О. Жмуденко. – Умань: Сочінський, 2010. – 271 с. – С. 23.
3. Клиновий Д. Регіональне управління просторовим розвитком територій в умовах ринку. – Національне господарство України: теорія та практика управління/збірник наукових праць. – Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Київ, 2010. – С. 115-125, с. 119. Режим доступу: <https://books.google.ru/books?id=TQBeVAAAQBAJ>
4. Прудский В. Г. Региональный менеджмент как прикладная теория научного управления территориальными социально-экономическими системами. – Вестник Пермского университета. Вып. 2(5). – 2010. – С. 15-27. – С. 15.

Соболева Г. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О. Н. Бекетова
м. Харків, Україна*

МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Механізм реалізації регіональної економічної політики – це система конкретних економічних важелів та організаційно-економічних засобів, за допомогою яких здійснюється державний вплив на просторову організацію продуктивних сил, забезпечується соціально-економічний розвиток регіонів, удосконалюється структура їх господарського комплексу.

Теоретичні дослідження основ регіональної економіки і практичні аспекти розвитку та розміщення продуктивних сил, незважаючи на їх високий науковий рівень, залишаються недостатньо розробленими і потребують поглибленого опрацювання для створення механізму здійснення державної регіональної соціально-економічної політики. Під останньою слід розуміти систему цілей і завдань органів державної влади з управління економічним і соціальним розвитком регіонів, а також механізми їх реалізації. Регіональна економіка виступає як поліструктурна одиниця і охоплює основні сфери діяльності: економічну, демографічну, соціально-трудова, економіко-екологічну та інші. Регіональна економіка існує на двох рівнях – місцевому та галузевому і полягає в управлінні соціально-економічними процесами регіону з

урахуванням завдань територіальної організації продуктивних сил і державної регіональної політики. Загалом, регіональна економіка ґрунтується на реалізації системи цілей соціально-економічного розвитку регіонів з використанням економічних важелів управління і включає весь спектр економічних, екологічних та демографічних процесів регіонального життя в їх різноманітних проявах і взаємозв'язках, розвиток територіальних форм організації продуктивних сил регіонів України з їх ресурсними потенціалами, системами розселення, господарськими комплексами [1, с. 13].

Одна із головних завдань регіональної економіки полягає у вирішенні проблем функціонування регіональних систем за допомогою механізмів управління економічними процесами для досягнення позитивних зрушень у підвищенні якості життя населення окремих регіонів і України в цілому.

Для створення зазначених механізмів в кожному регіоні слід здійснити оцінку економічного середовища, необхідного для розвитку товарно-грошових відносин; аналіз фінансово-кредитних відносин між регіонами; процеси формування регіональних ринків товарів, капіталу, праці; процеси роздержавлення і приватизації власності, а також ринкової інфраструктури; функціонування регіональних екосистем.

Основними напрямками здійснення регіональної економічної політики є: ефективне використання і відтворення науково-технічного, природно-ресурсного та людського потенціалу кожного регіону; забезпечення раціональної, економічно вигідної структури господарства регіонів; ефективна спеціалізація господарства регіонів; раціональне використання робочої сили і формування оптимальної системи розселення; державне стимулювання економічної активності з урахуванням особливостей регіонів; покращання екологічного стану та стабілізація соціально-демографічних процесів в регіонах; створення ефективної системи тісних міжрегіональних зв'язків у межах єдиного ринкового простору, забезпечення єдиних соціальних нормативів, соціального захисту незалежно від економічних можливостей регіонів; створення сприятливих умов для збільшення тривалості життя та сприяння зростанню народжуваності і приросту населення в регіонах.

Однак, реалізація зазначених напрямів гальмується цілим рядом причин і факторів, усунення яких вкрай необхідне для проведення виваженої регіональної політики. Для досягнення кінцевої мети кожного із вищевказаних напрямів необхідно подолати спад виробництва окремих товарів широкого вжитку, підтримати регіони з найбільш складними умовами, інтенсифікувати сільськогосподарське виробництво регіонів, відновити міжрайонні економічні зв'язки, прискорити розвиток регіональної виробничої інфраструктури, створити сприятливі умови для розвитку підприємництва, ліквідувати кризові ситуації в регіонах з надмірним антропогенним навантаженням, нормалізувати передумови для підвищення рівня добробуту населення, сприяти його повній зайнятості шляхом створення робочих місць [2, с. 645].

Механізму здійснення регіональної економічної політики, повинен бути адаптованим і нейтралізуючим негативні відхилення; науково обґрунтованим з чітким визначеним прогресивним розвитком; надійним з урахуванням інтересів різних суб'єктів регіональної економіки.

Основними складовими елементами механізму державного регулювання:

- законодавчо-нормативна база;
- бюджетно-фінансове регулювання регіонального розвитку та селективна підтримка окремих регіонів з боку держави;

– реалізація державних регіональних програм, а також індикативних прогнозів і місцевих програм соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних утворень;

- створення та розвиток спеціальних (вільних) економічних зон у певних регіонах;
- розвиток міжрегіонального та прикордонного співробітництва.

До методів реалізації державної регіональної економіки слід віднести:

- адміністративні, які охоплюють регулюючі засоби і правове забезпечення;
- економічні, які ґрунтуються на фінансовій (бюджетній та банківській) політиці, грошово-кредитній (монетарній) політиці, а також програмуванні (довго- та короткострокових планів соціально-економічного розвитку територій) [3, с. 501].

До інструментів створення державної регіональної економіки відносяться: дозволи, ліцензії, стандарти, квоти, гранти, субсидії, кредити, позики, інвестиції, звільнення від податків, плани, цільові комплексні програми розвитку регіонів.

Формами реалізації державної регіональної економіки є визначення цілей, параметрів, термінів, ресурсів, організаційних форм взаємодії між центром і регіонами.

До інститутів, за допомогою яких реалізується регіональна економіка, слід віднести міністерства, комітети, ради, фонди, агентства.

Механізм функціонування регіональної економіки має забезпечити формування нової структури економіки, створення умов для залучення іноземного капіталу, створення нових виробництв міжнародного рівня, активізацією інвестиційної діяльності, запровадження економічних програм державного та міжнародного значення, а також регіональних програм з ліквідації територіальних диспропорцій і забезпечення комплексного розвитку регіонів.

Література:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації // НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.
2. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2004. – 672 с. – Бібл. 643-649 стор.
3. Політична економія: Навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с. – Бібл. 501-508 стор.

Улибіна В. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності
Одеського державного екологічного університету
м. Одеса, Україна*

ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Гострота екологічних проблем, необхідність забезпечення екологічної безпеки і раціонального використання природних ресурсів усвідомлена у всьому світі. Метою державної політики України в області охорони навколишнього середовища і природокористування є збалансоване вирішення соціоекономічних і екологічних завдань на користь нинішнього і майбутніх поколінь.

На території муніципального утворення стан навколишнього середовища є одним з найважливіших параметрів, що визначають якість життя населення. Екологічна безпека території – істотний компонент суспільної безпеки, тому муніципальна влада, особливо в містах з неблагополучною екологічною ситуацією, повинна виробляти і реалізовувати місцеву екологічну політику, пов'язану з екологічною політикою держави і направлену на охорону навколишнього середовища від несприятливих техногенних дій. Проведення ефективної муніципальної екологічної політики позитивно впливає на екологічну ситуацію не тільки в конкретному місті, але і в регіоні, і в державі в цілому.

Особливе місце екологічний аспект виробничої діяльності займає на підприємствах містоутворювального комплексу. Так підприємства добувної і переробної промисловості під час розробки корисних копалин руйнують ґрунтовий шар, забруднюють його відходами, порушують режим підземних вод, іноді повністю знищують малі річки. Підприємства енергетичної галузі, що використовують різні види палива, є найбільшими джерелами забруднення повітряного басейну. Промислові підприємства, використовуючи відсталі технології, що не забезпечують комплексного і безвідходного (або маловідходного) використання всіх видів ресурсів, забруднюють повітряний басейн, водоймища і ґрунтовий шар різними видами виробничих відходів. Особливо це відноситься до підприємств хімічної, металургійної і деяких інших галузей промисловості. При цьому не можна не відзначити прагнення окремих господарюючих суб'єктів отримувати максимум від використання природних ресурсів відповідних територій при мінімумі відповідальності за стан природного середовища. Складність процесу муніципального регулювання в такій ситуації визначається відомчою приналежністю підприємств і можливостями впливу, які мають в своєму розпорядженні переважно державні органи влади.

Однією з характеристик екологічної ситуації в місті є *екологічна ємність* території муніципального утворення, під якою розуміється здатність природи долати несприятливі дії і забезпечувати відтворення природних систем, що існують на даній території. Єдиного критерію екологічної ємності не вироблено, але може використовуватися система критеріїв, яка дозволяє визначити, хоча і орієнтовні, але такі, що мають реальні основи, межі допустимого сукупного антропогенного навантаження на конкретні території. Оцінка екологічної ємності території є завданням спеціальних досліджень і служб, а застосування результатів, одержаних цими службами, виступає як один з найважливіших елементів муніципальної екологічної політики [4].

Конкретна екологічна ситуація в муніципальному утворенні зумовлена набором чинників. Це специфічний для кожного населеного пункту перелік, хоча він і складається з поєднання загальних чинників. Виявлення і врахування конкретних чинників, що зумовили ту або іншу екологічну ситуацію в місті, є необхідною умовою вироблення муніципальної екологічної політики, її регулювання. Екологічно орієнтоване муніципальне управління – спеціальна область управління, що припускає регулювання дії господарюючих суб'єктів на навколишнє середовище для захисту інтересів населення, при одночасному забезпеченні стійкого, збалансованого розвитку території.

Суб'єктами муніципального управління навколишнім середовищем є органи місцевого самоврядування, що взаємодіють із спеціально уповноваженими державними органами і з громадськістю. Об'єктами муніципального управління виступають всі природокористувачі: юридичні і фізичні особи, незалежно від характеру здійснюваної діяльності та організації правових форм господарювання.

До їх числа відноситься міський транспорт – особливо небезпечне джерело забруднення повітряного басейну, оскільки він функціонує в безпосередній близькості від житлової забудови і місць масового скупчення людей.

Транспортне обслуговування у більшості міст України здійснюється міськими пасажирськими автобусами, трамваями, тролейбусами, маршрутними таксі і легковими автомобілями (індивідуальними, відомчими і таксомоторами).

За останні три роки темпи приросту автопарку міст становили 10-15% на рік. У порівнянні з 2000 р. кількість легкових машин у містах у 2009 році збільшилася в 4,8 разу. За прогнозом до 2013 р. рівень автомобілізації досягне 150-200 авт. на 1000 жителів. Тенденції збільшення рівня автомобілізації в містах України мають схожий характер з темпами зростання транспортних засобів на тисячу жителів у європейських державах, які вже давно зіткнулися з проблемою обмеження автомобільного руху в центральних районах великих міст [1].

Зростання рівня автомобілізації призводить до погіршення якості навколишнього середовища. До атмосфери з відпрацьованими газами автомобільних двигунів щодня надходить понад 360 тонн забруднюючих речовин. У результаті забруднення навколишнього середовища відбувається зниження імунітету, зростає захворюваність населення міста на хвороби органів дихання, нервової системи, системи кровообігу, онкологічні захворювання.

На кінець 1980-их років в розвинених країнах стала очевидною необхідність пріоритетного розвитку електротранспорту, що відбилося в цілому ряді документів, прийнятих урядами Європейських країн. Показова в цьому відношенні зміна політики уряду Великобританії відносно міського транспорту. У 1960–1970 рр. вона в основному зводилася до інтенсивного будівництва автомобільних доріг з тим, щоб вирішити проблеми заторів на вулицях, проте ці заходи лише стимулювали розвиток автомобільного парку і призвели до перенасичення міст легковими машинами. У зв'язку з цим в 1988 р. були вжиті конкретні заходи щодо забезпечення пріоритету розвитку електротранспорту та обмеження автомобільного руху в центральних районах міст [3].

У сучасних умовах у ряді провідних західних країн розробляють довготривалі стратегічні програми розвитку транспортної інфраструктури міст, в яких пріоритетним напрямком вважається підвищення привабливості електротранспорту. Міський електротранспорт працює у 53 містах України. Але протягом останніх років випуск трамвайних вагонів і тролейбусів на маршрути скоротився в середньому в 1,5 разу. Значно погіршилися регулярність руху та культура обслуговування пасажирів. Зменшилася в середньому на 26% насиченість транспортної мережі трамвайними вагонами і тролейбусами, що зумовлює значну їх перевантаженість. Це сталося внаслідок скорочення рухомого складу, припинення його оновлення. Між тим, міський електротранспорт в порівнянні з індивідуальним транспортом має більшу провізну здатність (у середньому в одному трамвайному вагоні/тролейбусі перевозиться стільки ж пасажирів, скільки в 25–40 легкових автомобілях) [2].

Перевезення пасажирів електротранспортом потребує в 3-5 разів менше енергії, ніж індивідуальним транспортом на ті ж відстані, менших витрат на безпеку руху та захист навколишнього середовища.

З огляду на зростання попиту на транспортні пересування і обмежену ємність вуличної дорожньої мережі, транспортна політика міста повинна спрямовуватись на створення умов, що забезпечують пріоритет розвитку електротранспорту, зростання його привабливості серед городян, поліпшення організації руху.

У зв'язку з цим необхідна розробка та реалізація програми розвитку транспортного комплексу, в якій би чітко відбивалися економічні інструменти регулювання пріоритетного розвитку електротранспорту.

Література:

1. Концепция развития городского пассажирского транспорта г. Одессы на период до 2015 года.
2. Загороднюк П. О. Взаємозв'язок екологічної й економічної безпеки та її вплив на економічне зростання України // Екологія довкілля та безпека життєдіяльності. – 2005. – № 6. – С. 23-28.
3. Карпушин Е. І. Організація та управління на електричному транспорті: Навчальний посібник. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 184 с.
4. Система муниципального управления: Учебник для вузов / Под ред. В. Б. Зотова. – Спб.: Лидер, 2005. – 493 с.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Козловцева В. А.

*аспірант кафедри «Менеджмент з природоохоронної діяльності»
Одеського державного екологічного університету
м. Одеса, Україна*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Національна харчова промисловість займає визначне місце в економічному розвитку нашої держави, що знаходить свій прояв у щороку зростаючих обсягах експорту української харчової продукції до іноземних країн. За даними Державного комітету статистики України, лише за перше півріччя 2015 року було експортовано: готових харчових продуктів – на суму 1194940,0 тис. дол. США, жирів та олії тваринного чи рослинного походження – 1609113,2 тис. дол. США, продуктів рослинного походження – 3373608,6 тис. дол. США, продуктів тваринного походження і живих тварин – 367400,1 тис. дол. США [2]. В іноземних країнах встановлюють сурові вимоги до якості харчової продукції, у зв'язку з чим, підприємства харчової промисловості мають перманентно вдосконалювати власні виробничі процеси у напрямку до їх екологізації та безпечності. Важливе місце у даному процесі належить саме системі екологічного управління.

Запровадження екологічного управління на підприємствах харчової галузі є запорукою їх інноваційного екологічно – спрямованого розвитку, що, як слушно зазначають Н.М. Андреева та О.М. Мартинюк, вимагає відходження від представлених сьогодні у переважній більшості екстенсивних стереотипів управління економічним розвитком, які чинять опір процесам втілення екологічних принципів у господарську діяльність [1, с. 67].

Сучасна система екологічного управління являє собою кроссуб'єктну цілеспрямовану активність з оптимізації рівня антропогенного впливу на природний гомеостаз, що має на меті упередження кризових станів в середині біотичних утворень.

Сьогодні на міжнародному рівні прийнято ряд стандартів серії ISO 14000, яким має відповідати екологічне управління, зокрема: ISO 14015:2005 «Екологічне управління. Екологічне оцінювання ділянок та організацій», ISO 14001:2006 «Системи екологічного керування. Вимоги та настанови щодо застосування», ISO 14004:2006 «Системи екологічного управління. Загальні настанови щодо принципів, систем та засобів забезпечення». Слід відзначити, що перелічені міжнародні стандарти є імplementованими в національне законодавство, що обумовлено усвідомленням керівництвом країни переваг від запровадження екологічного управління, як в сфері активізації процесів сталого економічного розвитку в країні, так і в області розвитку зовнішньоторговельних відносин.

Підприємства харчової галузі, як ніякі інші, потребують сертифікації за стандартами екологічного управління, з огляду на взаємозалежність рівня національного здоров'я від рівня якості харчових продуктів. Серед українських підприємств, діяльність яких

пов'язана з виробництвом харчової продукції та які запровадили екологічне управління і мають відповідні міжнародні сертифікати, можна відмітити: ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат», ПАТ «Житомирський маслозавод» – компанія Рудь», корпорацію «Оболонь», компанію «Союз-Віктан», ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лтд.», ДП «Залучанський спиртовий завод» тощо.

Запровадження та реалізація екологічного управління на підприємствах харчової промисловості в умовах сучасного еколого – економічного розвитку країни є складним процесом, що супроводжується рядом проблемних аспектів.

До сфер сучасної проблематики екологічного управління підприємствами харчової промисловості варто відносити:

- кризове згортання національної індикативної економіко-регуляторної системи та скорочення державної присутності в секторі екологічного інжинірингу – оптимізаційні процеси в межах поточного національного бюджету суттєво зменшують набір перспективного інструментарію, відмінного від санкціонування. Подібне скорочення присутності національного регулятора в умовах економічної кризи неминуче призведе до стагнаційних екологізаційних процесів в галузі харчової промисловості;

- нерівномірність антропогенного навантаження на біотичну систему – екологізаційні процеси в системі харчової промисловості, що на сучасному етапі мають технологічний та біологічний вектори розвитку, в окресленій біологічній частині в значному ступені залежать від якісного екологічного адміністрування та екологічного менеджменту. Прикладом наявного дисонансу в цих системах є існуюча сегментарність в розподілі цільового призначення земельних ділянок, що вже на первинному етапі їх використання нівелюють можливість адекватного екологічного відновлення біотичного гомеостазу;

- збільшення фіскального навантаження в умовах зниження купівельної спроможності ординарного споживача – задовольняючи невід'ємну потребу кожної людини, харчова промисловість з наявними в ній екологізаційними процесами стикається з потребою активізації кризового менеджменту з метою оптимізації власних видатків. Подібна необхідність виникає у зв'язку зі зміщенням кривої попиту в умовах зниження купівельної спроможності кінцевого споживача з пріоритету на «якість та екологічність» до «економічної доступності». Наведені процеси в диверсифікації капіталу в межах ринку харчової промисловості є викликом до якості адміністрування кожного підприємства, що має на меті перспективну інтенсивну екологізацію;

- якість впливу національного субординаційного регулятора – згортання індикативно – координаційної системи державної активності на ринку харчових продуктів в умовах економічної кризи в значній мірі підвищує значущість адекватного національного субординаційного впливу. Разом з тим, нормативне регламентаційне поле галузі харчової промисловості ще й досі не оптимізоване та має безліч імплементованих міжнародних стандартів якості, що вступають у колізію з національним законодавством.

Таким чином, функціонування екологічного управління на підприємствах харчової промисловості є важливим кроком на шляху до сталого економічного розвитку, що створює умови для досягнення українськими підприємствами господарського успіху на національному та міжнародному ринках збуту харчової продукції. Разом з тим, наявна сьогодні економічна криза в Україні є фактором уповільнення процесів запровадження українськими підприємствами екологічного управління виробництвом.

Література:

1. Андреева Н. М., Мартинюк О. М. Сучасні аспекти екологізації інноваційної діяльності України в умовах трансформації вітчизняної економіки / Н. М. Андреева, О. М. Мартинюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 65-68.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Старостенко Г. Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії*

Національного університету державної податкової служби України

Козар В. В.

аспірантка

Національного університету державної податкової служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Кожному регіону притаманна сукупність власних складових: географічного, природного, екологічного, демографічного, трудового, соціального та економічного потенціалу. Максимально ефективно використання потенціалу кожного регіону за допомогою однієї загальної стратегії недоцільно та неможливо. Кожен регіон у своєму розвитку повинен спиратись саме на власні пріоритетні види економічної діяльності, враховуючи національні та світові процеси для мінімізації власних регіональних ризиків в розвитку населення та трудових ресурсів.

Більшу увагу слід приділяти вивченню взаємозалежності науково-технічного прогресу і рівня життя в Україні, та їх впливу на реалізацію трудового потенціалу. Застосування технологічних новацій тільки тоді підвищує рівень життя населення, коли створюються нові види продукції, в усіх інших випадках позитивні зміни не спостерігаються. Комп'ютеризація виробництва, що сприяє зниженню витрат на робочу силу, не може гарантувати стабільної зайнятості. Різкий спад платіжного попиту на інноваційну продукцію привів до недостатнього фінансування видів економічної діяльності, пов'язаних з використанням інтелектуального капіталу; різке зменшення обсягів поновлення технологічного обладнання за рахунок імпорту; низький рівень технічного оснащення робочих місць; втрата вітчизняної конкурентоздатності; збільшення технологічних затрат через застосування застарілої техніки і технології. В сучасних умовах господарювання відбулось зниження рівня зайнятості, оскільки зазначені чинники привели до суттєвого зниження рівня життя населення. Врахування різноманітних чинників, що впливають на трудовий потенціал необхідне в практиці господарської діяльності, оскільки вони дають можливість визначити загальні риси і тенденції формування глобального, міжнародного, національного і регіонального ринку праці, розкривати характер впливу на умови відтворення населення, на пропозицію робочої сили на ринку праці, на масштаби безробіття, визначити структуру та рівень зайнятості.

Методика комплексної оцінки відтворення трудового потенціалу на основі визначених авторами показників покликана виявляти недоліки в управлінні трудовим потенціалом як на кожній фазі його відтворення, так і в цілому, вона може бути

упорядкованою інформаційною базою для обґрунтування управлінських рішень на всіх рівнях господарювання.

В умовах глобалізації розвитку міграційних процесів втрачають своє значення старі інститути їх регулювання, такі як, жорсткий паспортний режим, прописка, обмеження виїзду за кордон.

У зв'язку із світовою та національною економічною та фінансовою кризою зростає кількість вивільнених працівників. Це зумовлюється кризою у підприємстві, а саме: зупинкою підприємств, скороченням виробництва, закриттям приватних фірм (фірм з іноземним капіталом), що, в свою чергу, сприяє не тільки легальному виїзду робочої сили за кордон і зменшенням напруги на ринку праці в Україні, а й нелегальній міграції з метою працевлаштування в країнах Європи.

Наслідки трудової міграції далеко не однозначні. Так, збільшення грошової маси призводить до зростання цін, дешеві імпортні товари, привезені заробітчанами, створюють конкуренцію товарам вітчизняного виробництва. Орієнтовані на споживання гроші мігрантів лише незначною мірою мають інвестиційне чи кредитне використання. Вплив заробітків за кордоном на розвиток дрібного бізнесу є вкрай скромним внаслідок податкового тиску, відсутності дешевих кредитів, труднощів із реєстрацією підприємства, зневіри громадян у майбутнє малого бізнесу. Зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, сім'ї, здатна спричинити дефіцит робочої сили у певних видах економічної діяльності та регіонах.

Суперечливість явища трудової міграції підводить до висновків про те, що основний зміст політики держави у відповідній сфері має полягати у мінімізації її негативних наслідків, максимальному використанні позитивних для громадян (у тому числі – працівників-мігрантів) та суспільства результатів

Разом з тим, сучасний демографічний стан формування людського потенціалу держави показує неможливість продуктивної організації цього процесу через значні диспропорції як у процесі відтворення, так і в процесі формування особистих навичок, вмінь та якісних показників рівня розвитку особистості. Формування людського потенціалу в Україні можливе лише за умови адаптації населення до вимог сучасного етапу соціально-економічного розвитку населення та реформування наявної соціальної сфери економіки, зокрема через налагодження її фінансового забезпечення на оптимальному рівні.

Демографічна ситуація в Україні визначається особливостями співвідношення між динамікою народжуваності та смертності, які мають депопуляційний характер протягом останнього десятиріччя, наслідком чого стала проблема старіння населення із прогнозованою тенденцією до поглиблення. Слід зазначити, що за 2002–2014 рр. досягнуто позитивних зрушень у показниках смертності завдяки запровадженню стратегії міжсекторального підходу до боротьби з неінфекційними хворобами, попередження смертності та оптимізації системи охорони здоров'я, яка має такі основні напрямки: підвищення якості життя, зменшення соціально детермінованих відмінностей у захворюваності та смертності населення; профілактика та зниження професійної захворюваності; поліпшення санітарно-епідемічної, екологічної ситуації; зниження травмонебезпечності навколишнього середовища; розвиток медичної галузі та реформування системи охорони здоров'я, проведення відповідних організаційних та профілактичних заходів зміцнення й охорони здоров'я на суспільному рівні шляхом:

– синхронізація змін в управлінні охороною здоров'я із збільшенням обсягів її фінансування, зокрема шляхом розвитку різних форм фінансування закладів охорони здоров'я, запровадження добровільного і обов'язкового медичного страхування;

- підвищення ролі первинної медико-санітарної допомоги, зокрема на засадах сімейної медицини;
- інтенсивний розвиток швидкої невідкладної медичної допомоги, насамперед у сільській місцевості;
- створення і забезпечення повноцінного функціонування регіональних центрів високоспеціалізованої медичної допомоги населенню;
- поліпшення репродуктивного здоров'я населення, забезпечення доступності якісної медико-генетичної, акушерської допомоги, пропаганди сучасних засобів планування сім'ї;
- переорієнтації системи охорони здоров'я на профілактику захворювань, насамперед хронічних, інфекційних, гінекологічних тощо;
- стимулювання позитивних зрушень у поведінці та способі життя людей на індивідуальному рівні шляхом формування у населення навиків здорового способу життя.

Пріоритетними напрямками розвитку населення на регіональному рівні повинні стати наступні заходи: у сфері підвищення добробуту населення і впровадження високих стандартів життя: підвищити якість соціальних послуг в регіонах, удосконалити житлову політику та підвищити якість і ефективність надання послуг соціальної сфери; забезпечити зростання доходів населення, підвищення рівня заробітної плати, недопущення подальшого зниження реальних доходів населення та реальної заробітної плати; сприяти детінізації заробітної плати шляхом легалізації незареєстрованих виплат заробітної плати, легалізації зайнятості; створити умови для забезпечення зайнятості населення; сформуванню умови для зменшення дисбалансу попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці шляхом професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації відповідно до потреб економіки, подальше розширення професійного навчання під замовлення роботодавців; сприяти розвитку професійної орієнтації молоді з урахуванням ситуації на регіональних ринках праці та перспектив їх розвитку; розвивати форми та методи роботи з незайнятим населенням, зокрема, спрямованих на підвищення мотивацію до праці в легальному секторі економіки, стимулювання самозайнятості та підприємництва в регіонах; сприяти покращенню якості і доступності освітніх послуг в регіонах; поліпшити стан здоров'я населення, збільшити показники середньої тривалості життя в регіонах, домогтися скорочення різниці між середньою тривалістю життя чоловіків і жінок, довести показники природного приросту населення до середніх по Україні значень; забезпечити сталий та екологічно безпечний розвиток суспільства шляхом переходу до інноваційних технологій у виробництві, утилізації відходів, вжиття заходів, спрямованих на збереження існуючих природних і біологічних ресурсів; реалізувати інноваційні підходи до розвитку культурних установ регіонів, збільшити кількість громадських ініціатив, спрямованих на культурний розвиток населення; сприяти формуванню європейських правових цінностей, покращити рівень правової освіти населення, збільшити науковий потенціал регіонів і України в цілому; розвивати загальноосвітні культурні цінності та ідентичність українських культурних традицій в усіх регіонах.

Література:

1. Яблачева Е. В. Методики расчета и проблемы оценки трудового потенциала егиона: <http://elib.gasu.ru/vmu/archive/2004/01/72.shtml>
2. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала: Монография / И. О. Джаин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002 – 250 с.
3. Калинина Е. С., Козлов Д.М. Рейтинговая система оценки трудового потенциала: http://sciencebsea.narod.ru/2009/ekonom_2009_2/kalinina_razrab.htm

Колмогорова І. В.
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Одеського державного аграрного університету
м. Одеса, Україна

ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В УКРАЇНІ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ

Політичні та економічні події, що відбуваються в Україні протягом останніх років мають негативний вплив на різні сфери в країні, в тому числі і на стан населення сільської місцевості, зокрема в Одеській області, його різкого зубожіння, зростання безробіття, скорочення чисельності працівників в сільськогосподарських підприємствах [2; 4].

На формування економічної активності населення сільської місцевості Одеської області в першу чергу впливає його демографічний стан, одним з показників якого є кількість постійного населення, що проживає в сільській місцевості, яке має стійку тенденцію до зменшення – за останні одинадцять років його кількість зменшилась на 27,8 тис. осіб.

При цьому досліджуючи причини руху населення в працездатному віці, спостерігаємо таку ситуацію: в роки гетерогенного зростання економіки (2001-2007 рр.) кількість постійного населення сільської місцевості працездатного віку має тенденцію в бік поступового збільшення (з 465,2 тис. осіб на 01.01.2005 р. до 470,3 тис. осіб на 01.01.2008 р.); світова економічна криза, яка почалася з кризи в США в 2008 р., негативно вплинула на економіку України, а разом все це наклалося на політичні події в країні (починаючи з 2009 р. економічний спад в країні; 2010 р. – вибори президента; 2012 р. – мовний конфлікт; 2014 р. – Євромайдан, криза на Донбасі, вибори президента), які не обійшли і Одеську область та, безумовно, мали негативний вплив на ринкову стабільність підприємств, працюючих в аграрному секторі економіки, які були змушені скорочувати чисельність працівників. Все це вплинуло на те, що населення в працездатному віці вимушено було переїзджати в міста в пошуку роботи, намагаючись забезпечити свою родину гідним рівнем існування. Як наслідок на 01.01.2015 р. кількість постійного населення сільської місцевості Одеської області в працездатному віці дорівнює 455,9 тис. осіб.

Всі вище зазначені тенденції та рухи серед населення області, політичні та економічні події в країні вплинули на склад та чисельність економічно активного населення сільської місцевості Одеської області, яке в період з 2004 р. по 2014 р. зменшилось на 6,2% і в 2014 р. склало 342,1 тис. осіб, з яких 93,7% – особи зайняті економічною діяльністю, а 6,3% – безробітні. Рівень економічної активності цього населення протягом останніх одинадцяти років має значні коливання переважно через нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні (рис. 1).

Початок 2000-х років – складний політичний період в Україні: 2001 р. – політична криза (вбивство журналіста Г.Гонгадзе); 2002-2004 рр. – гостра політична боротьба президента Л.Кучми та його опозиції; 2004 р. – Помаранчева революція. В цей час економіка в країні нестабільна, політичні події відлунюються в кожній родині. Як наслідок це відбивається на стабільності підприємств аграрної сфери економіки та можливості громадян займатися економічною діяльністю, що вплинуло на зниження

рівня економічної активності населення сільської місцевості з 60,5% в 2000 р. до 57,3% в 2005 р.

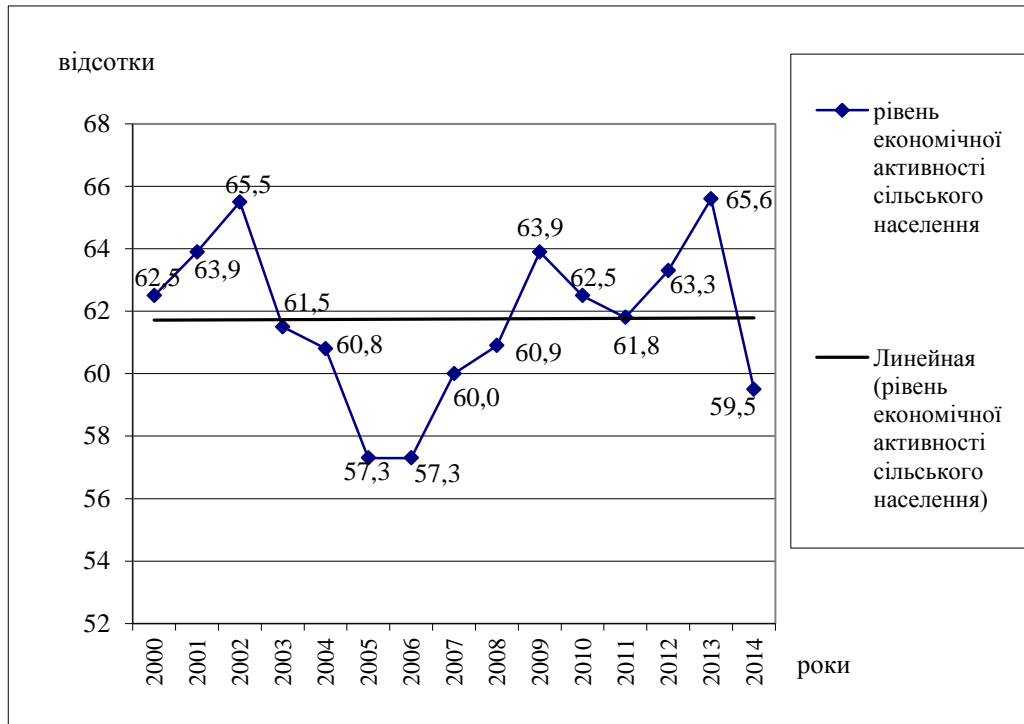


Рис. 1. Динаміка рівня економічної активності населення сільської місцевості [1]

Після перемоги на президентських виборах 2004 р. Ющенко В.А. в країні спостерігається політичний розвиток, економічне пожвавлення, підвищення темпів росту національного виробництва і, починаючи з 2006 р., рівень економічної активності населення сільської місцевості має стрімке збільшення, яке в 2009 р. дорівнює 63,9%. Але світова економічна криза (2009 р.), що наклалася на економічний спад в країні, нове політичне протистояння (2010 р.) – призвели до спаду економічної активності населення сільської місцевості Одеської області в 2010 р. та 2011 р. І хоча 2012-2013 рр. і характеризуються підвищенням рівня економічної активності країни, події 2014 р. (Євромайдан, відставка президента, перехід Крима до Росії, Криза на Донбасі, позачергові вибори президента) негативно вплинули на всі сфери життя в Україні, що призвело до зниження економічної активності населення сільської місцевості до рівня 59,5%.

Рівень зайнятості та безробіття населення сільської місцевості формується також під впливом багатьох чинників, але на наш погляд ситуація в країні має переважний вплив на формування цих явищ (рис. 2, рис. 3). Політичні події 2003 р., які характеризувалися гострою політичною боротьбою президента Л.Кучми та опозиційного блоку «Наша Україна» мали резонансний вплив і на економічну ситуацію в країні, що негативно вплинуло на можливість населення задовольняти особисті та суспільні потреби і, як наслідок, на формування рівня зайнятості населення, в тому числі і того, що мешкає в сільській місцевості. З 2003 по 2006 роки рівень зайнятості населення сільської місцевості Одеської області знизився на 9 відсоткових пункти і склав в 2006 р. 55,4%. 2007-2009 рр. характеризуються більш стійким політичним становищем країни та пожвавленням її економіки, що вплинуло на підвищення рівня зайнятості населення сільської місцевості в 2009 р. до 62,4%, але в 2014 р. його рівень знизився до 55,8%.

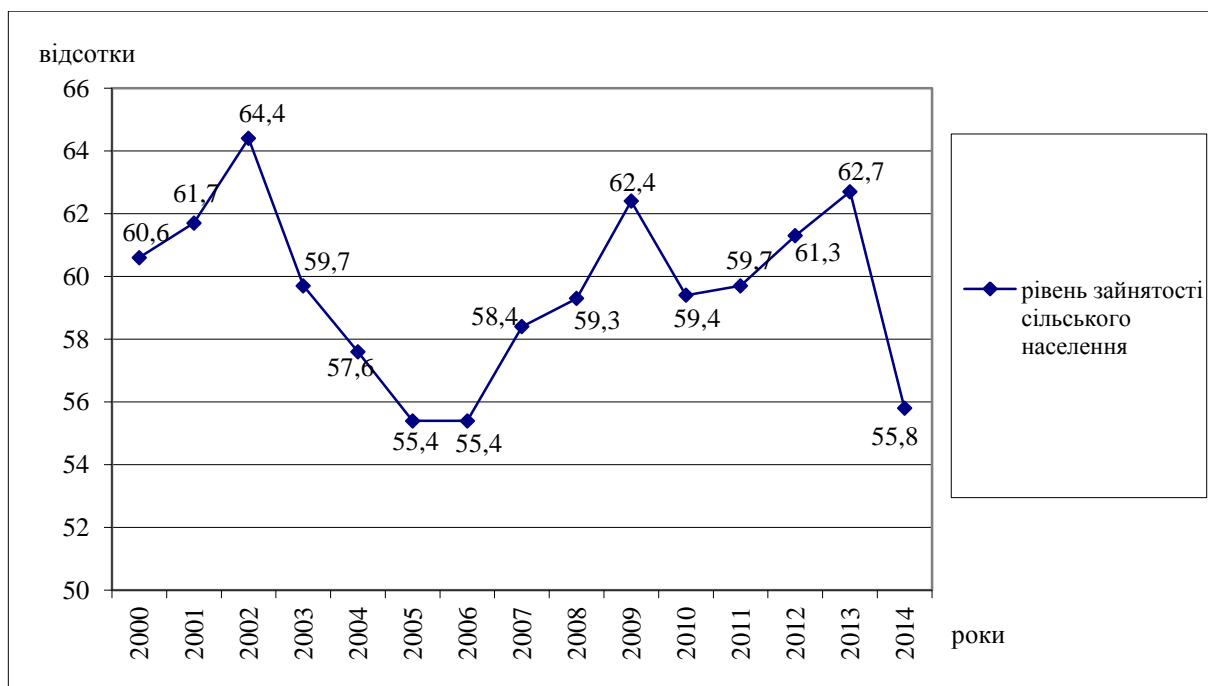


Рис. 2. Динаміка рівня зайнятості населення сільської місцевості Одеської області

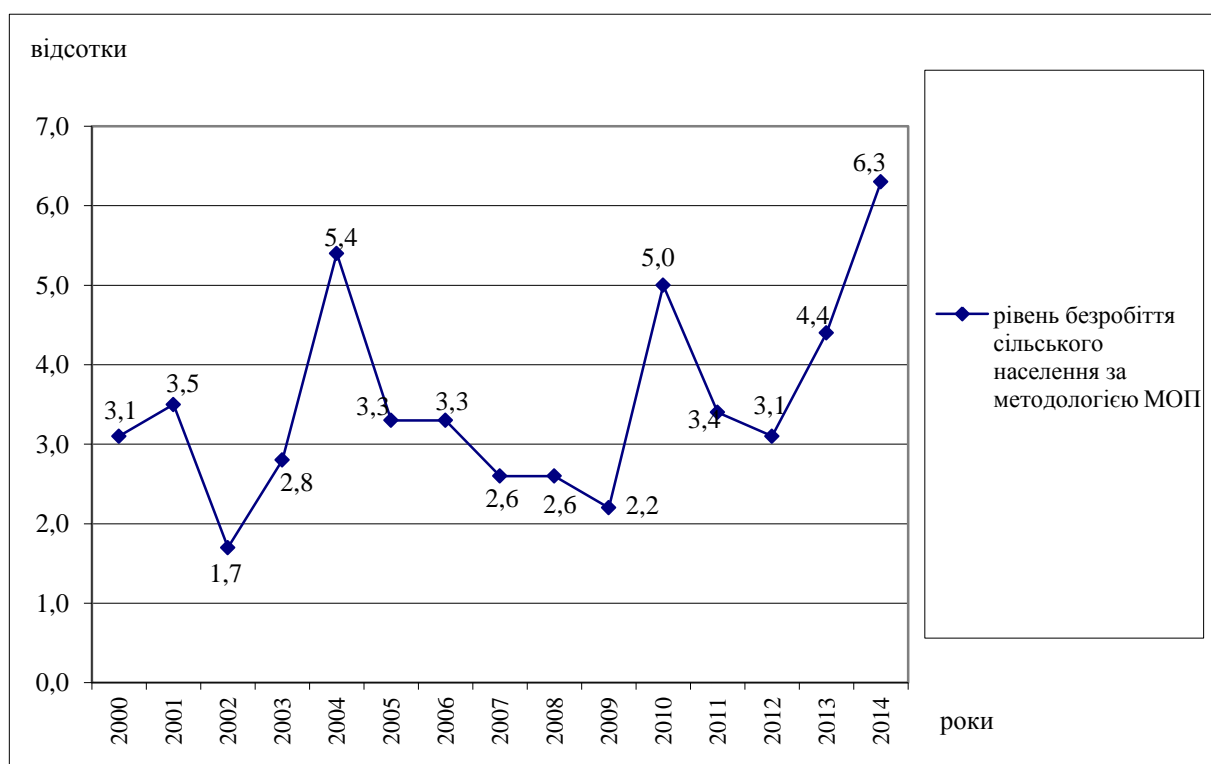


Рис. 3. Динаміка рівня безробіття населення сільської місцевості Одеської області (розраховано за методологією МОП)

Досліджуючи динаміку рівня безробіття населення сільської місцевості Одеської області протягом останніх п'ятнадцяти років, спостерігаємо його залежність від тих економічних та політичних подій, що відбуваються в країні в певний період. В середньому за останні п'ятнадцять років рівень безробіття населення сільської місцевості має тенденцію до збільшення на 0,118 відсоткові пункти. Кількість

безробітних за цей час збільшилось на 86,1% і в 2014 р. складає 21,4 тис. осіб. Але найбільшу кількість безробітних складають особи, які мають лише атестат про повну загальну середню освіту, тобто які після закінчення 11 класів не отримали жодного освітньо-кваліфікаційного рівня. В 2014 р. їх питома вага в загальній кількості безробітних складає 71,5%, і в порівнянні з 2000 р. питома вага цієї групи осіб збільшилась на 37,4 відсоткові пункти. Аналіз групування безробітного населення сільської місцевості за освітнім рівнем дає можливість прийти до такого висновку, що найбільш незахищеними під час гострих кризових явищ є особи, освітній рівень яких або занадто низький і необхідність в низькокваліфікованих працівниках вважається недоцільною, або занадто високий (спеціаліст, магістр) і можливість найняти таку особу та виплачувати їй гідну заробітну плату, яка буде відповідати її освітньо-кваліфікаційному рівню, на підприємствах відсутня.

Перспективами подолання економічної та політичної кризи в Україні є реалізація короткострокових та довгострокових реформ. Одним з таких заходів на сьогодні є децентралізація влади, що дозволить вирішати безліч питань, серед яких постає підвищення конкурентоспроможності економіки України, подолання наслідків демографічної кризи, реформування системи охорони здоров'я, створення умов для відродження сільських територій, вирішення проблеми перенаселення великих урбанізованих центрів, забезпечення економічного та соціального вирівнювання різних територій [3]. Вирішення всіх цих питань дасть можливість підвищити рівень зайнятості населення, знизити рівень безробіття населення, що в цілому вплине на підвищення рівня економічної активності населення України, зокрема і населення сільської місцевості.

Література

1. Економічна активність населення Одеської області за 2000-2014 роки // Головне управління статистики в Одеській області // www.od.ukrstat.gov.ua
2. Ксьонжик І. В. Економічна активність сільського населення України / І. В. Ксьонжик // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12(150). – С. 153-159.
3. Оглобліна В. О. Етапи розвитку антикризового регулювання економіки України / В. О. Оглобліна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2(77). – С. 27-31.
4. Руденко Н. В. Вплив світової економічної кризи на розвиток ринку праці в Україні / Н. В. Руденко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. – 2010. – № 1. Том 1. – С. 80-83.

Хемій А. С.
аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПФУ В СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

Головним інститутом системи пенсійного страхування на сьогодні є Державний Пенсійний фонд України (ПФУ). Його робота базується на засадах солідарності й виплати пенсій із сформованого бюджету на першому рівні пенсійної системи України.

Пенсійний фонд є органом, який здійснює керівництво та управління солідарною системою, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, призначає пенсії та підготує документи для її виплати, забезпечує своєчасне і в повному обсязі фінансування та виплату пенсій, допомоги на поховання, здійснює контроль за цільовим використанням коштів, вирішує питання, пов'язані з веденням обліку пенсійних активів застрахованих осіб на накопичувальних пенсійних рахунках, здійснює адміністративне управління Накопичувальним фондом та інші функції, передбачені чинним законодавством та статутом Пенсійного фонду [1].

Фінансові ресурси системи державного пенсійного страхування, регульовані бюджетом Пенсійного фонду України, відповідно до ст.72 закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» формуються за рахунок таких джерел [1]:

- надходження від сплати єдиного внеску;
- коштів державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених законодавством;
- інвестиційного доходу, що отримується від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах;
- суми від фінансових санкцій та пені;
- благодійних та добровільних внесків юридичних та фізичних осіб тощо.

Таким чином, Державний Пенсійний фонд України виконує функції консолідації, зберігання і використання фінансових ресурсів системи пенсійного страхування держави. Консолідовані в ньому кошти складають фінансову основу системи державного пенсійного страхування України. Формою реалізації цієї функції є бюджет ПФУ. Тому від стійкості і ефективності формування та використання коштів даного фонду багато в чому залежать якість пенсійного страхування громадян і рівень їх життя вцілому.

Одним із методів оцінки системи пенсійного страхування в певній країні є розрахунок коефіцієнту заміщення, який показує як змінюється соціальне становище населення країни після його виходу на пенсію. Відповідно до норм Міжнародної організації праці, він має становити не менш як 40%, тоді як в європейських країнах цей показник перевищує 55%. В Україні коефіцієнт зростання середнього розміру пенсії в окремі періоди перевищував темп приросту заробітної плати, проте коефіцієнт заміщення тримається біля визначеного мінімального порогу, а в 2015 році може навіть його не досягти (табл. 1).

Така ситуація пояснюється не лише демографічною кризою, з якою наразі стикнулися більшість країн світу, і відповідно збільшенням навантаження на одного

працюючого громадянина, а також із рядом законодавчих змін щодо визначення середнього та мінімального розміру пенсії і непропорційно великого збільшення розміру пенсій у пільгових категорій осіб по відношенню до середньої пенсії по країні.

Таблиця 1

Коефіцієнт заміщення у 2010-2015 роках

Роки	Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного працівника, грн	Середньомісячний розмір пенсії в розрахунку на одного пенсіонера, грн	Коефіцієнт заміщення, %
2010	2239	1032,6	46,1
2011	2633	1151,9	43,7
2012	3026	1253,3	41,4
2013	3265	1470,7	45,0
2014	3480	1526,1	43,9
2015	4343	1581,5	36,4*

**попередні данні*

Джерело: побудовано автором за даними [2]

Сучасний фінансовий стан Пенсійного фонду України характеризується значним дисбалансом власних доходів та витрат, що спричиняє щорічне збільшення дефіциту фінансових ресурсів у системі пенсійного страхування. Так, визначений законодавчо дефіцит ПФУ у 2015 році становить 17,76 млрд грн [3].

Субсидування дефіциту Пенсійного фонду є найбільшим і постійно зростаючим напрямком витрачання коштів державного бюджету України. Так, видатки за рахунок Дежбюджету у 2015 році мають скласти 73,4 млрд. грн., що становить майже 29% усіх видатків Пенсійного фонду України [3].

Ситуацію з фінансовим забезпеченням пенсійного страхування погіршує той факт, що починаючи з 2007 року, Пенсійному фонду України щороку виділяються короткострокові позички з єдиного казначейського рахунку для тимчасового покриття касових розривів, пов'язаних з виплатою пенсій. Дані позички повинні погашатися, проте основна їх частина просто списувалася (лише у 2008-2010 роках спостерігалось часткове повернення отриманих коштів) або залишається у формі боргу на Пенсійному фонді України [4]. А з кінця 2013 року Пенсійному фонду надано право залучати кошти, яких бракує, у вигляді кредитів комерційних банків. При цьому покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням банківських кредитів, за законом забезпечується державним бюджетом України. Все це свідчить про брак коштів і неефективність проведення державної політики доходів, яка є складовою державної соціальної політики.

Така ситуація пояснюється необґрунтованим підвищенням державних соціальних гарантій і невідповідність цих змін сучасним економічним реаліям економіки України. І хоча з 2011 року було проведено ряд реформ, які мали б поліпшити ситуацію в пенсійній сфері – підвищення пенсійного віку, збільшення розміру мінімального страхового стажу, скорочення пільгових пенсій тощо. Проте без впровадження другого рівня пенсійної системи всіх цих дій недостатньо для завершення реформування пенсійної системи і надання їй страхового характеру.

Сьогодні середній і малий бізнес відчувають великий податковий тягар, адже розміри страхових внесків в Україні встановлені на рівні найбільших в Європі. До того ж, на тлі останніх економічних спадних тенденцій – стрімкої девальвації гривні,

галопуючої інфляції, великої кількості безробітних, вимушених мігрувати всередині країни, збідності населення вцілому – не можливо говорити про зменшення тіньової економіки, і тим самим розширення бази нарахування пенсійних внесків. При таких умовах механізм підвищення ставок страхових пенсійних внесків стає неможливим, адже він може призвести не до зростання доходів ПФУ, а до їх падіння через зниження збирання і збільшення тіньового сектору.

У сформованих умовах все більш актуальними стають питання забезпечення реальної фінансової стійкості Державного Пенсійного фонду та ефективного управління його фінансовими ресурсами. Однак у найближчій час, і особливо в довгостроковій перспективі, вони не можуть бути вирішені за допомогою тільки оперативних заходів щодо мобілізації страхових внесків та залученню коштів з державного бюджету для фінансування передбачених законодавством пенсійних виплат, без аналізу причин та прийняття дієвих заходів щодо зменшення залежності ПФУ від державного бюджету. Глибинні причини фінансової нестійкості ПФУ не можуть бути нівельовані і тим більше усунені без докорінної зміни стратегії формування та використання його фінансових ресурсів.

Література:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
2. Звіти Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Постанова КМУ «Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2015 рік» від 25.02.2015 № 67 [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/67-2015-п>
4. Мальований М. І. Стан та проблеми фінансового забезпечення системи пенсійного страхування України / М. І. Мальований // Облік і фінанси. – 2014. – № 1. – С. 89-95.

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бабіченко В. В.

*заступник Голови Правління,
начальник фінансово-економічного управління
ПАТ «Укртатнафта»
м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ: ГОЛОВНІ ПРІОРИТЕТИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ

Корпорації є активними учасниками системи обігу інформації. Кількість даних, які потребують обробки, продовжує зростати. Для великих організацій, якими є корпорації, ця проблема особливо актуальна. Успішна робота менеджменту корпорації неможлива без регулярного отримання актуальної інформації щодо стану справ. Для цього необхідна розбудова ефективної системи інформаційних потоків на рівні корпорації.

Корпоративна інформація може поширюватися різними способами. Багато провідних ТНК використовують для цього власні засоби масової інформації. Корпоративні ЗМІ – це друковані, відео- та радіоматеріали, сайти, блоги в мережі Інтернет та інші форми добровільного поширення компанією інформації. Зазвичай така інформація стосується виключно корпорації (новини, послуги, завдання, досягнення тощо), хоча можуть бути й дані по галузі, загальній ринковій ситуації.

Основним завданням корпоративних засобів масової інформації є обслуговування інтересів відповідних компаній, а тому й фінансуються вони за рахунок їхніх коштів. Проте деякі видання можуть виходити на рівень повної або часткової самокупності за рахунок розміщення реклами або розміщення тиражу не безкоштовно, а за певну плату.

Видання для співробітників є одним із найзручніших каналів для внутрішньої комунікації. Вони допомагають сформувати корпоративну культуру, мобілізувати зусилля працівників на реалізацію певних завдань, підвищити їх лояльність. Найбільший ефект буде за значної кількості працівників або ж за наявності кількох відокремлених проектів чи офісів.

Видання для клієнтів направлені передусім на формування лояльності та утримання вже існуючих користувачів продукції компанії. Витрати на це виходять значно нижчими, ніж на пошук нових споживачів продукції підприємства. Корпоративні засоби масової інформації для клієнтів зазвичай інформують їх про певні додаткові можливості, новинки та знижки, акційні пропозиції. Вони можуть доповнюватися рекламою на традиційних носіях або ж бути самостійним інструментом роботи зі споживачами. Досить поширеним є використання такого типу корпоративних ЗМІ для магазинів та супермаркетів.

Видання для ділових партнерів орієнтовані на формування позитивного іміджу компанії в бізнес-середовищі. Особливостями такого формату є значний обсяг аналітичного матеріалу, наявність новин певної галузі, сектору, інформації щодо змін у нормативно-правовому полі.

Незалежно від цільової аудиторії корпоративні засоби масової інформації мають бути виконані на високому якісному рівні. Це стосується поліграфії, дизайнерських рішень,

якості паперу, але насамперед – текстів. Малоінформативні чи нудні статті радше відвернуть читачів, ніж сформулюють позитивний образ корпорації. Важливою є також і періодичність виходу або (у випадку з Інтернет-ресурсами) частота оновлення матеріалів.

В свою чергу, фінансова звітність є основним каналом комунікації корпорації із зовнішніми користувачами інформації. Вона містить дані щодо всіх основних аспектів діяльності компанії та є підґрунтям для прийняття інвесторами рішень щодо здійснення інвестицій.

Основна мета публікації фінансової звітності – надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності та зміни фінансового стану компанії. Ця інформація є корисною для широкого кола користувачів у процесі прийняття ними економічних рішень [1].

Для того щоб фінансова звітність задовольняла інтереси всіх користувачів, вона має відповідати низці вимог [2]:

- достовірність і повнота. Фінансова звітність повинна містити всю необхідну інформацію без викривлень для того, щоб користувачі могли приймати оптимальні рішення;
- нейтральність. При формуванні фінансової звітності необхідно уникати однобокого висвітлення тих чи інших питань, надання пріоритету інтересам однієї з груп користувачів;
- суттєвість. У фінансовій звітності мають бути відображені лише суттєві показники, тобто такі, що можуть вплинути на прийняття рішень різними групами користувачів;
- послідовність. Інформація у звітності має подаватися в історичній ретроспективі. Необхідно також указувати дані щонайменше за попередній звітному рік;
- зіставлення. У фінансовій звітності необхідно здійснювати зіставлення даних звітного року з даними попередніх періодів;
- оформлення. Фінансова звітність має бути складена згідно з існуючими вимогами.

Законодавче регулювання розкриття інформації зазвичай має два компоненти:

- 1) заборону надання неправдивої інформації та шахрайства;
- 2) вимогу розкриття інформації під час емісії та після цього.

Якщо в законах будуть прописані тільки заходи, направлені на боротьбу з шахрайством, але нічого не сказано про обов'язкове розкриття даних, корпорації можуть надавати неповну інформацію, уникаючи лише хибних даних. Система обов'язкового розкриття інформації значно обмежує можливості щодо приховування суттєвих даних, а також визначає час, дату та порядок розкриття інформації. Останнє є надзвичайно важливим для всіх учасників ринку, адже дає змогу зменшити інформаційну асиметрію та встановити однакові правила. Особливо ефективним це буде за умови наявності системи дієвої протидії використанню інсайдерської інформації.

Зазвичай законодавство вимагає від інсайдерів, унесених до відповідного списку, розкривати інформацію про укладені ними угоди з цінними паперами корпорації, а також похідними фінансовими інструментами на такі цінні папери. Дані надаються як самій компанії, з чікими фінансовими інструментами були здійснені операції, так і регулятивним органам. Дуже часто на зарубіжних інформаційних сайтах інсайдерській торгівлі кожної корпорації присвячується окремий розділ з детальним описом угод.

Проблема використання інсайдерської інформації є надзвичайно гострою для країн із розвиненим фінансовим ринком і для країн із транзитивною економікою. Вона

ставити під сумнів ефективність процесу ціноутворення, а також справедливість торгівлі фінансовими інструментами в цілому. Саме тому боротьба з неправомірним використанням інсайду та маніпулюванням цінами є жорсткою, покарання значним, а судові процеси над інсайдерами широко висвітлюються в засобах масової інформації.

Екстраполюючи отримані результати дослідження на вітчизняні терени, зазначимо, що менеджменту вітчизняних корпорацій необхідно насамперед змінити мислення. Потрібен перехід від розгляду розбудови відносин з акціонерами як зайвих витрат до розуміння цінності фінансових комунікацій та їх значення в установленні справедливої вартості корпорації.

У зарубіжних компаніях такий перехід відбувся ще в другій половині ХХ ст. Сьогодні розроблення стратегії фінансової комунікації – одне із ключових завдань менеджменту, а його реалізацією зазвичай займається окремий відділ – ІР. Подальший розвиток та рух уперед повинен включати використання останніх досягнень інформаційних технологій, які забезпечують небачені раніше можливості.

В Україні в публічних корпораціях функції ІР частково можуть виконувати інші відділи. Сьогодні ще мало компаній серйозно опікуються даним питанням. Проте, зважаючи на важливість ефективної комунікації для визначення справедливої вартості компанії, можна очікувати на відчутне покращення ситуації в цій сфері вже у короткостроковій перспективі.

Література:

1. The Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, International Accounting Standards Board [Electronic resource]. – Mode of access: [http://: www.iasplus.com/en/standards/other/framework](http://www.iasplus.com/en/standards/other/framework)
2. Губачова О. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. / О. М. Губачова. – К.: НМД Укоопосвіта, 1999.

Качан О. О., Гайдамашко О. Г.

студентки

Університету митної справи та фінансів

Науковий керівник: Панасейко С. М.

кандидат економічних наук, доцент,

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпропетровськ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Актуальність розвитку іпотечного кредитування в Україні пов'язана з тим, що іпотечний ринок займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки.

Згідно із Законом України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» [1] іпотечне кредитування – правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами.

Система іпотечного кредитування посідає вагоме місце в національній економіці кожної країни. Саме тому, сьогодні іпотечне кредитування в більшості економічно розвинутих країн є не тільки основною формою поліпшення соціально-економічних умов життя населення, але й здійснює істотний вплив на економічну ситуацію у країні в цілому.

За рахунок іпотеки здійснюється інвестування реального сектора економіки та збільшення його капіталу і внаслідок цього забезпечується стабільне зростання доходів у різних галузях економіки. Іпотека може стати одним з важливих інструментів створення національної системи заощаджень. При широкому впровадженні іпотечного кредитування в країні збільшаться бюджетні надходження, ефективніше вирішуватимуться житлові питання, зросте відтворення робочої сили та її мобільність [2].

Спираючись на особливості іпотечного кредиту та виділення його в окрему економічну категорію, можна окреслити певні переваги такого виду кредиту: низький ризик при наданні позики, так як вона забезпечена нерухомістю; забезпечення банку постійної клієнтури, оскільки кредит має довгостроковий характер; забезпечення диверсифікації ризиків вторинним ринком заставних.

Формування системи іпотечного кредитування є додатковим стимулом потенційного технологічного розвитку банків і сприяє забезпеченню підвищення стійкості банківської системи [3].

Сучасний стан іпотечного ринку характеризується від'ємною тенденцією розвитку іпотечного кредитування. До числа факторів, які перешкоджають розвитку іпотечного кредитування слід віднести інфляційні ризики, нерозвиненість механізмів залучення коштів населення, непрозорість взаємовідносин учасників ринку, незначна роль Державної іпотечної установи на ринку іпотечних кредитів.

Нормативно-правова база іпотечного кредитування залишається незавершеною. Зараз в Україні врегульовано механізм первинного іпотечного ринку, але не узаконено механізми функціонування вторинного іпотечного ринку. Тому, необхідно вдосконалити законодавчу базу.

Аналізуючи проблеми функціонування іпотечного ринку та іпотечного кредитування в Україні і світі, бачимо, що існує прямий зв'язок між обсягами іпотечного кредитування, станом фінансової системи та загальним добробутом громадян. Виходячи із зазначеного, проблеми на ринку іпотечного кредитування є досить серйозними, тому для їх вирішення необхідно дотримуватися таких напрямків: удосконалення нормативно-правової бази; удосконалення банківського сектору; допомога держави у вирішенні питань забезпечення житлом населення; удосконалення іпотечного страхування кредитних ризиків; удосконалення фінансово-кредитної системи та ринку нерухомості [4].

Отже, перспективи розвитку іпотеки в Україні пов'язані з економічним зростанням, стабільністю цін та обмінного курсу національної валюти, удосконаленням фінансово-кредитної системи та ринку нерухомості. Розвиток ринку іпотечного кредитування може позитивно вплинути на активізацію ситуації в інших секторах економіки України, що, в свою чергу, призведе до інвестиційного зростання, вплине на збільшення доходів населення, що, в свою чергу, позитивно позначиться на доступності іпотечного кредитування, стимулюючи нарощування його обсягів.

Основними чинниками які впливатимуть на розвиток іпотечного кредитування в Україні є відсутність стабільних та довготермінових ресурсів; фінансування іпотеки; низький рівень капіталізації та розвитку інституційних інвесторів; спад виробництва; зниження доходів юридичних і фізичних осіб; обмежений платоспроможний попит

населення; висока динаміка зростання вартості нерухомості, що значно перевищує зростання доходів населення нестабільна економічна та політична ситуація в країні.

Поліпшення стану іпотечного кредитування неможливий без належної участі держави в системі кредитних відносин. Удосконалення механізму державного регулювання іпотечного кредитування підвищить ефективність використання банками іпотечного ресурсного потенціалу та створить умови для стабілізації економіки та збільшення попиту на іпотечне кредитування.

Література:

1. Внукова Н. М. Іпотечний ринок: теорія та практика / Н. М. Внукова, О. Є. Бажанов. – Х.: ІНЖЕК, 2014. – 192 с.
2. Астахова А. М. Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні [Електронний ресурс] / А. М. Астахова // Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Простір і час сучасної науки». – 2013. – Режим доступу: <http://intkonf.org/astahova-a-m-problemi-rozvitku-ipotechnogo-kredituvannyav-ukrayini>
3. Пілецька С. Т. Проблеми і перспективи іпотечного кредитування в Україні / С. Т. Пілецька // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 1. – С. 141-144.
4. Андрушків Т. Криза іпотечного кредитування в Україні та шляхи її подолання // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – № 16. – С. 3-9.

Демченко Т. М.

студентка

*Національного університету державної податкової служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

У зв'язку посиленням інфляційних тенденцій в економіці, значними негативними соціально-економічними наслідками та проблемами подальшого розвитку економіки України, постають питання щодо встановлення контролю над розвитком інфляційних процесів та дослідження факторів, що впливають на збільшення рівня інфляції. Саме тому обрана тема займає одне з перших місць серед найбільш гострих і актуальних проблем пов'язаних з економічним розвитком нашої держави.

Дослідження причин інфляції та шляхів її подолання зокрема здійснюється такими вченими та науковцями: Шинкар В.А., Сідак С.В., Яцко Г.В., Тівєриадська Л.В., Якименко А.М., Чайковська М.А., Норенко В.С.

Метою роботи є аналіз чинників, що впливають на формування інфляційних процесів в Україні та пошук способів боротьби з ними.

Найбільш загальне, традиційне визначення інфляції – перепопнення каналів обігу грошовою масою понад потреби товарообороту, що викликає знецінення грошової одиниці і відповідно зростання товарних цін [1]. В економіці інфляція проявляється у вигляді грошових знецінень, дефіциту товарів, послуг, підвищення загального рівня цін на товари, засоби виробництва та послуги, а також девальвацією національної валюти [2]. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує витік національного

капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, тощо [3].

Сучасна інфляція відбувається під впливом не тільки грошових, але і не грошових факторів і носить хронічний характер. В останні два роки з просуванням світової фінансової кризи в Україну та у зв'язку з надзвичайними внутрішніми проблемами, такими як анексія Криму та війна на Сході країни, інфляція набуває загрозливого характеру. Реалізація накопичених в останні роки макроекономічних дисбалансів призвела до стрімкого зростання інфляції в 2014 році до 24,9%.

Базова інфляція, яка тривалий час залишалася на близькому до нуля рівні, у 2014 році зросла до 22,8%, обумовивши 10,8% внеску в загальну споживчу інфляцію. Ціни на продукти харчування з високим ступенем оброблення зросли на 27%, зокрема через подорожчання енергоносіїв, вплив курсового чинника та вторинних ефектів від підвищення цін на сирі продукти. Вузька базова інфляція, відображаючи подорожчання непродовольчих товарів, значна частка яких імпортовані, за підсумком року становила 25,3%. Небазова інфляція підвищилася до 27,2% за рік. Зростання адміністративно регульованих цін становило 30,4% за рік, переважно за рахунок підвищення тарифів у сфері житлово-комунального господарства – на 34,3% за рік. Здешевлення нафти на світових ринках лише частково компенсувало вплив девальвації на вартість палива, яка за звітний рік підвищилася на 60,7% [2; 3].

Основними соціально-економічними наслідками інфляції в Україні є:

- перерозподіл національного доходу і багатства між різними групами суспільства, економічними і соціальними інститутами довільним і не прогнозованим чином (відбувається зниження конкурентоспроможності національних товарів, внаслідок чого зростає імпорт і зменшується експорт, банкрутують національні виробники, росте попит на більш стабільну іноземну валюту, посилюється відтік капіталів за кордон, а це сприяє зниженню політичної стабільності у суспільстві, зростає соціальна напруженість);

- зниження реальних доходів населення, внаслідок відставання динаміки зростання номінальних доходів від динаміки інфляційного процесу (показники реальної заробітної плати мають надто повільні тенденції до зростання, що свідчить про зниження життєвого рівня населення);

- послаблення позиції владних структур (прагнення державних органів одержати за допомогою емісії додаткові засоби для рішення невідкладних завдань має своїм наслідком ріст невдоволення, посилення тиску з боку різних соціальних груп з метою збільшення заробітків, одержання додаткових пільг і субсидій, зниження довіри до програм і заходів, що намічаються і проводяться урядом);

- девальвація національної валюти (купівельна сила грошей на внутрішньому ринку приходиться у невідповідність до курсу національної валюти, розбіжності курсів валют посилюють спекуляції на валютних ринках, стримують приплив іноземних інвестицій в економіку країни; рекордне падіння гривні відбулося у січні-лютому 2014 р., внаслідок якого курс оновив історичний мінімум – 11,5 грн./дол. США);

- падіння ВВП (за III квартал 2014 року порівняно з III кварталом 2013 року становило «мінус» 5,1%, спровокувало ще більше знецінення гривні) [2].

На початку 2015 року продовжилися тенденції другої половини 2014 року: руйнування інфраструктури та зупинка виробництва внаслідок продовження військових дій на сході України, подальше зниження купівельної спроможності населення, що негативно впливало на внутрішній споживчий попит, ускладнені торговельні відносини з Російською Федерацією, скорочення капітальних видатків

бюджету та погіршення фінансових результатів підприємств. Відповідно продовжилося падіння значними темпами індексу виробництва базових галузей – 20.1%, обсягів промислового виробництва прискорилося до 21.3% у річному вимірі, прискорилося падіння показників галузей, що забезпечують внутрішній попит. Через послаблення реального ефективного курсу гривні (у середньому на 19.2% в 2014 році та на 2.5% у 2015 році) та низький внутрішній попит очікується продовження падіння дефіциту поточного рахунку до 1.0-1.5% ВВП у 2015-2016 роках [4].

З початку 2015 року Національний банк суттєво застосував операційні підходи до проведення монетарної політики. Так, було спрощено процедуру формування та зберігання банками обов'язкових резервів, посилено роль облікової ставки Національного банку, скасовано практику проведення щоденних валютних аукціонів та оголошення індикативного курсу гривні, що дало змогу відновити сигнальну функцію офіційного обмінного курсу. Було застосовано такі адміністративні обмеження, як: заборона на надання кредитів у національній валюті, якщо в забезпечення зобов'язань за такими кредитами надано майнові права на кошти в іноземній валюті, заборона на купівлю іноземної валюти для клієнтів, які мають наявні кошти в іноземній валюті, розміщені на поточних і депозитних рахунках у банках, заборона на купівлю та перерахування іноземної валюти з метою зменшення статутних капіталів юридичних осіб і виходу з господарських товариств іноземних інвесторів, заборона на здійснення банками купівлі валюти за дорученням клієнтів, якщо для цього використовуються залучені клієнтами кредитні кошти тощо; здійснення платежів за імпорнтними контрактами клієнтів загальною вартістю понад 500 000 дол. США має відбуватися виключно через акредитивну форму розрахунків, здійснення авансових платежів за імпорнтними контрактами клієнтів загальною вартістю понад 50 000 дол. США має підтверджуватися дозволом Національного банку або здійснюватися через акредитивну форму розрахунків [5].

Заходи антиінфляційного регулювання інфляції в Україні такі: розробка та втілення в життя комплексних державних програм розвитку економіки, проведення послідовної антимонопольної політики та створення широкої мережі економічної інформації для підприємств, посилення стимулів виробничого накопичення, що здатні підтримати процес накопичення коштів у підприємців та населення; зміна структури виробничих фондів з метою розширення виробництва товарів народного споживання, стимулювання кредитної та інвестиційної діяльності банків та обмеження покриття дефіциту коштів за рахунок банківського кредиту; вдосконалення податкової системи [2].

Отже, інфляція в Україні – це складний багатопрофільний процес, її наслідки завдають серйозної шкоди економіці країни та населенню. Тому необхідне ефективне проведення антиінфляційної політики для забезпечення виходу економіки України на новий рівень.

Література:

1. Шинкар В. А., Сідак С. В, Яцко Г. В. «Макроекономічні проблеми інфляції в сучасній економіці» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://dspace.uzhnu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/lib/4212/1/МАКРОЕКОНОМІЧНІ % 0ПРОБЛЕМИ%20ІНФЛЯЦІЇ%20В%20СУЧАСНІЙ%20ЕКОНОМІЦІ.pdf](http://dspace.uzhnu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/lib/4212/1/МАКРОЕКОНОМІЧНІ%20ПРОБЛЕМИ%20ІНФЛЯЦІЇ%20В%20СУЧАСНІЙ%20ЕКОНОМІЦІ.pdf)
2. Тівєриадська Л. В., Якименко А. М «Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2015_93_18.pdf

3. Чайковська М. А., Норенко В. С. «Сучасний стан та особливості регулювання інфляції в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/suchasniy-stan-ta-osoblivosti-regulyuvannya-inflyatsiyi-v-ukrayini>
4. Національний банк України «Макроекономічний та монетарний огляд» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14994179>
5. Національний банк України «Інфляційний звіт» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16036607>

Zhezheria O. S.

Student

National University of the State Tax Service of Ukraine

Supervisor: Lisnichuk O. A.

Senior Lecturer, Department of Finance

National University of the State Tax Service of Ukraine

Irpın, Ukraine

REVENUES STATE BUDGET AND SOLVING ITS PROBLEMS

In our opinion, is the most accurate definition of «state budget revenues», formulated Vladimirov K.N., Absava L.O., Vladimirov L.V., T.K. Minzoyu that reflects all aspects of the term. Noteworthy also determining Belaya O.G., Chui I.P., which were quite close to the previous authors in their statements, but the first is aptly clarified the nature of economic relationships that develop between our economic actors with the participation in the formation and use of proceeds State budget – namely monetary relations [2].

We believe that government revenues – is a collection of monetary relationships that develop between the state, individuals and legal entities in the extraction and accumulation of the value of GDP in the national fund (budget) to further use of these funds is for the state to fulfill its functions. Income as an economic category express the economic relations that arise in states with legal and physical entities in the process of budget fund state. Manifestations category of budget revenues are taxes, fees, charges and taxes.

In Ukraine, under the law, there was a corresponding system of state and local budgets, which the classification of the following criteria:

1. In relation to the Budget System:

- Revenues that arrive in the State Budget of Ukraine;
- Revenues that come to local budgets;
- Mixed income, one of which goes to the State budget Ukraine and the other – in the local budgets;
- Deductions, which are formed by extrabudgetary funds.

2. In relation to the sources of payment:

- Revenues that are linked to the price of goods (works, services);
- Revenues that are linked to profits or income.

3. In relation to the size of tax rates and charges:

- Proportional taxes (paid by stable rate);
- Progressive taxes (paid at progressive rates).

4. In relation to the method of tax collection:

- Direct taxes (paid directly to the income or profit);

– Indirect taxes (included in the price of products and services).

5. In relation to the object of taxation:

– VAT;

– Taxes on income or profits of enterprises and organizations of all forms of property and individuals;

– Taxes on property, land, natural resources, and so on.

6. In relation to the subject of taxation:

– Taxes paid by businesses and organizations of all forms of ownership, legal entities;

– Taxes paid by citizens (natural persons). With the aim of balancing the budget and ensuring the principle of independence of each part of the budget system budget revenues delineated between each link. In the process of differentiation of income following tasks:

– To balance every budget:

– Ensuring uniformity of revenue to the budget during the budget year [3].

State budget revenues is one of the main instruments of economic regulation since it was implemented nationwide central fund basic government functions and tasks. These considerations are proof that this specific monetary relations that represent a combination of cash flow, which in turn is part of the internal gross product. A key role in the formation of the revenue base of the state budget with taxes. It should be emphasized that taxes are a feature of expropriation of the newly formed state value. The state should regulate profitable economic relations, but it needs a flexible tax policy that enables optimum link national interests with the interests of producers, ordinary taxpayers. For this purpose, according to economic development should be changed as the tax system and the methods of calculation and payment of taxes. An example must be the tax laws of developed countries, which has a flexible mechanism that clearly responds to changes in the economy. Already the experience shows that the problem of economic development requires comprehensiveness, continuity and relationship in the formation of finance, government revenue and tax policy [1].

Currently the system of state budget requires the shift from fiscal functions (is that taxes serve its main purpose – filling the revenue part of the budget to meet the needs of society) to regulatory (due to it by the state regulation of production and consumption). If we analyze the percentage of state budget in GDP (Table 1), we see that there is a steady downward trend in this share – from 24.4% in 2010 to 16% in 2014 respectively.

Table 1

The share of the State Budget of Ukraine in the total GDP for 2010–2014, mln. UAH

Indexes	years				
	2010	2011	2012	2013	2014
GDP mln. UAH.	948056	913345	1082569	1316600	1408889
Revenues of the State Budget, mln. UAH.	231 722,9	209 700,3	240 615,2	314 616,9	225 273,5
The share of State budget structure GDP, %	24,4	23,0	22,2	23,9	16,0

This is not talking about a big tax burden on taxpayers, but rather, a decline from year to year level of taxation in the country and as a result 28 – alas, reducing the total amount of

revenues 231 722 900 000. USD. 225 273 500 000. USD. respectively. Analyze the situation first State budget revenues as a whole using statistical indicators (Table 2) [4].

Table 2

Absolute and relative indicators of the dynamics of revenues of the State Budget of Ukraine in 2010-2014, mln. UAH

year	Income State budget, mln. UAH.	Absolyutnyy growth, mln. UAH.		Growth rate, %		Growth rate, %	
		chain	base	chain	base	chain	base
2010	231722,8885	–	–	–	–	–	–
2011	209700,329	-22023	-22022,56	90,5	90,5	-9,5	-9,5
2012	240615,2411	30914,9	8892,3526	114,7	103,8	14,7	14,7
2013	314616,8729	74001,6	82893,984	130,8	135,8	30,8	30,8
2014	225273,4513	-89343	-6449,437	71,6	97,2	-28,4	-28,4

Presented indicators show the same intensity increase revenues. The highest absolute increase was in 2013, and the least – in 2014 respectively. Thus we confirm previously analyzed data about the level of state budget revenues Ukraine have fallen in 2014 [5]. Since the sources of income of the State budget and social and economic development rather multifactorial, there is difficulty in determining the relationship between them. So important is the issue of identifying the factors that influence the dynamics of budget revenues and outline directions of improvement of the formation of the revenue base of the state in the future. The main factors, macroeconomic indicators, influencing the revenues of the State Budget of Ukraine include: GDP, level of tax rates, the level of bank rate, exchange rate, 29 the rate of inflation, internal and external public debt, trade balance, shadow economy, imperfect tax legislation and the availability of significant tax benefits at low financial discipline of economic entities, low competitiveness and more. Since the state budget revenues are derived from the four groups, it would be advisable to investigate the impact of these factors on their composition. Based on the fact that tax revenues account for the bulk of the structure of income, in our opinion, it would be best to include it as one of the factors influencing their formation. The above statements were given as to what tax revenues are more or less stabilized, but the proceeds of the capital in 2014 very suddenly changed their borders, so we include them as a second factor of influence on revenues.

Therefore, to increase revenues of the State Budget of Ukraine should, above all, to improve the current system of taxation to make some changes to the procedure for collecting revenues and their effective use. That in 2014 decrease is the actual revenue of the state budget compared to last year (which was the largest absolute increase in the last 5 years) 314 616 900 000. USD. 225 273 500 000. hrn..Tse indicates that our country urgently needs to take steps to finansovoeconomichnyh eliminate the possibility of further decline in revenues in the future. Stressing that the settlement of tax revenue – it is a global and troublesome thing, we propose to draw attention to the less significant factors influencing the formation of income – trust funds and revenues from capital transactions. Apparently, such an unexpected trend towards decline in revenues in 2014 will make us go to find new ways to

improve revenue, as the permanent hope of tax payments do not provide a stable financial situation, related to state income.

References:

1. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навчальний посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик; за аг. Ред. Базилевича В. Д. – К.: Атіка, 2010. – 368 с.
2. Біла О. Г. Фінанси: навчальний посібник / О. Г. Біла, І. Р. Чуй; Мін-во освіти і науки України. – Львів: «Магнолія 2006», 2014. – 390 с.
3. Богомазова В. М. Деякі підходи до прогнозування податкових надходжень до бюджету / В. М. Богомазова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 79-84.
4. Бойко С. В. Статистичне вивчення доходів Державного бюджету України / С. В. Бойко // Статистика України. – 2011. – № 2. – С. 39-44.
5. Бурденко І. М. Аналіз стану й напрямки розвитку податкової системи України та її вплив на зростання економіки / І. М. Бурденко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 67-75.

Корзаченко О. Ю.

*старший викладач кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В ДЕРЖАВАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

З середини 90-х рр. ХХ ст. одним із пріоритетних напрямів діяльності ЄС є реалізація ефективної екологічної політики, що базується на принципах: (1) субсидіарності; (2) превентивних дій; (3) обережності; (4) відшкодування збитку навколишньому середовищу шляхом усунення шкоди на етапі її виникнення; (5) екологічної орієнтованості (будь-яка діяльність здійснюється з урахуванням потреб навколишнього середовища); (6) «забруднювач платить» (підприємства, діяльність яких є причиною екологічного збитку або можливої загрози такого збитку, несуть фінансову відповідальність); (7) інтеграції екологічної політики у розроблення та проведення усіх інших політик.

Зазначені принципи зумовили реструктуризацію національних податкових систем держав-членів ЄС з метою забезпечення сприятливих екологічних наслідків з мінімальними затратами для економіки. Нині екологічні податки й платежі займають істотне місце в податкових системах більшості країн ЄС, в яких у межах екологічної податкової політики реалізуються актуальні завдання ресурсозбереження, підвищення рівня коефективності одночасно з вирішенням широкого кола соціальних проблем.

Концептуальною основою екологізації податкових систем послужила гіпотеза «подвійного дивіденду», згідно з якою економічне стимулювання охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження за допомогою введення екологічних податків (платежів) повинно одночасно супроводжуватися пропорційним зниженням податкового тягаря на працю та капітал, що потенційно дозволяє стимулювати зростання зайнятості та підтримувати конкурентоспроможність національних

виробників. Тобто суспільство отримає подвійний дивіденд, що полягає у поліпшенні стану навколишнього середовища та збільшенні неекологічного добробуту [1, с. 2].

Згідно з постановою Європейського парламенту EUN^o 691/2011 використовується таке уніфіковане визначення екологічного податку: «Податок, база оподаткування якого є фізичною одиницею виміру (або умовною одиницею) того, що має доведений, конкретний негативний вплив на навколишнє середовище, і який ідентифікується в Європейській системі інтегрованих економічних рахунків (ESA) в якості податку» [2, с. 9]. Об'єкти та бази оподаткування згруповані в чотири основні категорії: енергетика, транспорт, забруднення і ресурси [2, с. 12-13].

Слід зазначити, що часто екологічні податки розглядають в контексті податків з екологічної, а не фінансової мотивації, заохочення захисту навколишнього середовища й економного використання природних ресурсів. Збільшення цін на екологічно шкідливі товари порівняно з іншими товарами змінює структуру споживання, а підвищення цін на виробничі ресурси спонукає виробників до застосування екологічно чистих технологій. Проте вони є вагомим фінансовим інструментом для досягнення стійкості в економіці.

Найбільш поширеними формами екологічних податків є податки на енергоносії та транспортні податки, які суттєво впливають на ціни на опалення, електроенергію та транспортні послуги. У 2013 р. вони склали відповідно 75% і 20,1% від усіх екологічних податків [3]. Вважається, що введення таких екологічних податків накладає значний податковий тягар на домогосподарства з низьким рівнем доходів. Регресивний вплив податків часто є політично неприйнятним і ускладнює проведення екологічних податкових реформ (ЕПР). Проте існують фактори, які можуть пом'якшити або усунути регресивність екологічних податків: (1) напрями використання податкових надходжень з екологічних податків і (2) перехід на альтернативні енергетичні продукти.

Вважаємо, що податкові інструменти не тільки забезпечують стимули для сталого споживання, але й підвищують доходи. Вибір напряму використання додаткових податкових надходжень має значний вплив на кінцевий розподільний результат ЕПР. Так уряди можуть використовувати доходи для зміцнення державних фінансів і в цьому випадку розподільний результат не буде змінений, або вони можуть бути повернуті в економіку за рахунок скорочення інших податків, які спотворюють працю і ринок капіталу [4, с. 5-6].

Негативні ефекти, на нашу думку, можуть виникнути й на енергоємних підприємствах, тому що компенсація у вигляді зменшення соціального внеску на оплату праці для суб'єктів господарювання не відповідає підвищеним енергетичним потребам. У Швеції та Фінляндії енергоємні галузі переходять на енергію, вироблену атомними та гідроелектростанціями, в результаті чого стають менш чутливими до збільшення податків на вуглецеві джерела енергії.

Європейська Комісія розглядає екологічні податки як ефективний ринковий інструмент для досягнення цілей екологічної політики, що створює сприятливі умови для зростання бюджетної консолідації. Перекладання податкового тягаря з праці на навколишнє середовище може сприяти поліпшенню продуктивності ресурсів, підвищенню інновацій і зростанню інвестицій, а також реалізації принципів «забруднювач платить» і «забезпечення правильного ціноутворення ресурсів».

У більшості країн ЄС: Швеції, Данії, Фінляндії, Нідерландах, Словенії, Німеччині та Великобританії, починаючи з 90-х рр. ХХ ст., були проведені екологічні податкові реформи (Environmental Fiscal Reform, EFR) або «зелені» фіскальні реформи (Green

Fiscal Reform, GFR). Глобальна фінансова криза 2007-2008 рр. ще більше підсилила інтерес до ЕПР як засобу сприяння сталому економічному зростанню. Таким чином, реалізація ЕПР є основною метою Європейської Комісії, про що було зазначено у Дорожній карті переходу до ресурсоефективної Європи до 2020 року.

Нині під ЕПР розуміється пакет заходів, що поєднують в собі (1) збільшення податків на енергію або природні ресурси, (2) ліквідацію екологічно шкідливих субсидій і (3) цільові державні витрати на екологічну стабільність з компонентом перерозподілу доходів для захисту та підвищення соціальної справедливості. Істотне зрушення оподаткування від праці та доходів у бік використання ресурсів в Європі має менш шкідливі макроекономічні та більш соціально справедливі наслідки, ніж від перекладання інших податків, таких як ПДВ.

Досвід реалізованих ЕПР в ЄС показав, що зазначені заходи призводять до збільшення податкових надходжень з екологічних податків та скорочення рівня безробіття. В деяких країнах досягається відносно велика частка податкових надходжень з екологічних податків в загальному обсязі податкових надходжень (більше 10%) при збереженні обсягів податкових надходжень. Так, у 2013 році частка екологічних податків в загальних податкових надходженнях складала в Словенії 10,46%, Болгарії 10,21%, Греції 9,42%, Хорватії 9,58% (рис. 1). Рівень безробіття в середньому по ЄС-28 знизився до 9,9% в 2014 році в порівнянні з 10,9% в 2013 році [3].

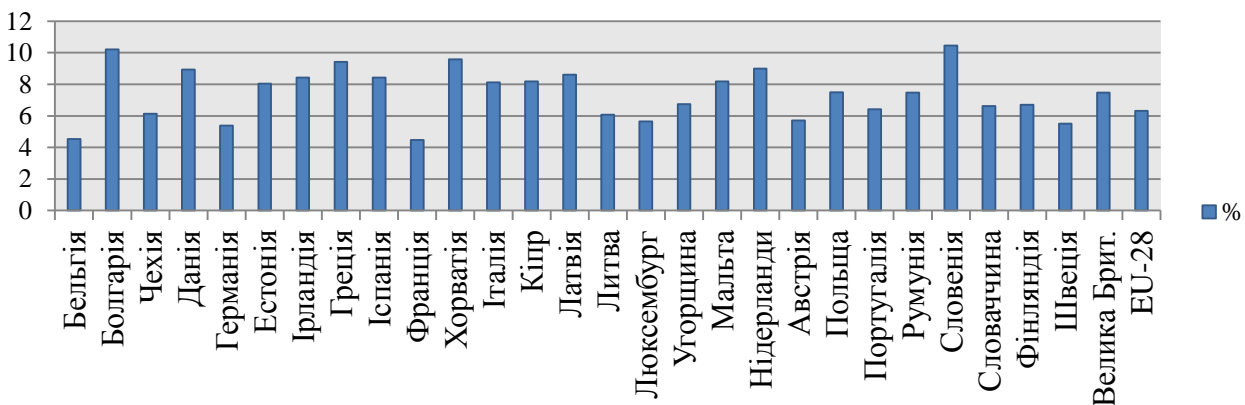


Рис. 1. Частка екологічних податків у податкових надходженнях і соціальних внесках в ЄС-28 у 2013 р., %

Позитивні зрушення ЕПР відмічаються в країнах, які найбільше постраждали від економічної кризи 2007-2008 рр., а саме в Італії, Іспанії, Ірландії та Португалії. Наприклад, ЕПР, яка наразі проводиться в Португалії, охоплює всі сектори економіки та ресурси. Її реалізація забезпечить отримання потрібного дивіденду: (1) охорона навколишнього середовища та зниження енергетичної залежності; (2) сприяння економічному зростанню, та зайнятості; (3) сприяння зниженню зовнішніх дисбалансів.

Податкові надходження з екологічних податків в ЄС-28 у 2013 році склали 331 млрд євро, що відповідає 6,3% від загального обсягу податкових надходжень і 2,5% від ВВП. З 2006 по 2013 рр. загальні надходження з екологічних податків збільшилися на 35,5 млрд євро, що в середньому складає 1,6% на рік (у поточних цінах) [3].

Дослідження, проведені консалтинговою компанією Eunomia, Орхуським університетом та Інститутом європейської екологічної політики у 14 державах-членах ЄС з метою виявлення потенціалу екологічної податкової реформи, свідчать, що екологічні податки можуть згенерувати додаткові доходи в розмірі 38 млрд євро в

2017 році і 111 млрд євро в 2025 році та принести екологічні вигоди, які оцінюються в 2025 році в діапазоні від 0,02% ВВП у Данії, Нідерландах і Великобританії, до 0.81% ВВП у Латвії [5].

Досвід європейських країн показує, що проведення екологічної податкової реформи дозволить знизити податкове навантаження на працю та капітал і перейти до більш високого оподаткування забруднення навколишнього середовища та використання ресурсів, в т.ч. енергії. Це в свою чергу буде сприяти усуненню перекосів податкової системи, бюджетній консолідації, збільшенню інвестицій та інновацій в зелену економіку, конкурентоздатності та зайнятості, поліпшенню навколишнього середовища.

Література:

1. Goulder L. H. Environmental Taxation and the «Double Dividend»: A Reader's Guide. NBER Working Paper № 4896, 1994. – 36 p.
2. Environmental taxes – A statistical guide. European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 42 p.
3. Energy, transport and environment indicators. Eurostat. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. – 217 p.
4. Kosonen K. Taxation papers – Regressivity of environmental taxation: myth or reality? – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012, – 21 p.
5. Study on Environmental Fiscal Reform Potential in 14 EU Member States: Main Report. Final Report to DG Environment of the European Commission, 2015. – № 07.0201/2014/685390/ENV.D.2. – 342 p.

Панасенко Г. О.

*старший науковий співробітник відділу координації
бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики
Академії фінансового управління
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ В УКРАЇНІ

В умовах системної трансформації світового господарського комплексу, переходу вітчизняної економіки до ринкового типу помітно зростає роль теоретичного та методологічного обґрунтування процесів розвитку і реформування фінансової системи та її провідної ланки банківського сектора. Як свідчать результати чисельних досліджень, ключовою проблемою вітчизняного банківського сектора є недостатність ресурсів для забезпечення прискореного економічного зростання та фінансування відтворювальних процесів, у зв'язку із чим виникає необхідність розробки концепцій механізму формування ресурсного потенціалу банків в Україні.

У межах фундаментальної економічної теорії були сформовані наступні універсальні вимоги до розробки концепції:

1. Орієнтація на актуальні проблеми і вирішення конкретних завдань загальнонаціонального і міжгалузевого характеру в економічній, соціальній, політичній, правовій та інших сферах.

2. Грунтування на аналізі соціологічної, статистичної, експертної та іншої інформації; виділення ключових проблем; наведення обґрунтування необхідності цієї концепції.

3. Використання огляду позитивного досвіду світової практики за вирішенням аналогічних завдань, який може бути застосований під час розробки концепції.

4. Визначення цілей, завдань, загальних підходів, інструментів реалізації, очікуваних результатів. Цілі концепції формуються і виходять з необхідності вирішення ключових проблем, відображають бачення розвитку певної сфери, галузі (галузей) і повинні бути спрямовані на позитивний результат. Завдання визначають шляхи досягнення встановленої мети. Період реалізації концепції характеризує орієнтовні терміни досягнення її цілей і завдань. Очікувані результати характеризують позитивні зміни, які мають бути досягнуті в результаті реалізації концепції, а також визначають індикатори та критерії, на якісну і кількісну зміну яких повинні вплинути. Очікувані результати мають бути такими, що можуть перевірятися та контролюватися, вимірюватися якісно і кількісно, виражатися в абсолютних і / або відносних величинах [1, с. 79].

В рамках даного дослідження розглянемо більш детально зарубіжний досвід залучення банками тимчасово вільних грошових коштів з подальшою оцінкою можливостей використання виявлених ключових елементів механізму формування ресурсного потенціалу банківських установ в умовах функціонування вітчизняної банківської системи і з урахуванням особливостей українських банків та їх клієнтів.

Оскільки український банківський сектор, будучи частиною світового фінансового ринку, підданий змінам і ризикам Європейського співтовариства та волатильності валютного ринку, представляється доцільним у процесі розробки концепції удосконалення механізму формування ресурсного потенціалу банків брати до уваги і враховувати тенденції та орієнтири у залученні фінансових ресурсів, які пануватимуть у найближчій перспективі у світовій банківській системі. Для цього розглянемо сучасну інфраструктуру нових фінансів, яка включає міжнародні (міжцивілізаційні) мультиінфраструктурні платформи, здатні виробляти фінансові ресурси, що на порядок перевищують можливості сьогоденного банківського бізнесу (рис. 1). При цьому слід наголосити на відмінній рисі цієї інфраструктури – це інтеграція загальноєвропейського капіталу, що дозволяє максимально дистанціюватися від системи банківських установ, які багато в чому знаходяться під сильним впливом фінансових інститутів США, що провокують вже не одну фінансову кризу [2, с. 412]. Тобто нову інфраструктуру фінансів націлено на відновлювання суверенітету у сфері руху капіталів та на зміну пропорцій у залученні фінансових ресурсів, у бік зменшення частки участі банків у формуванні інвестиційного потенціалу з 75 до 25%.

З урахуванням наведеної інфраструктури можна відзначити наступні відмінні риси залучення ресурсів фінансовими установами на світовому ринку капіталів:

- скорочення обсягів зважених за ризиком активів, відновлення продуктивної творчої функції кредиту;
- створення великих фондів акцій, що спонсоруються фінансовими інститутами, для вкладення приватного капіталу, сімейних заощаджень і державних коштів за типом Marguerite Fund;
- випуск проектних облігацій.

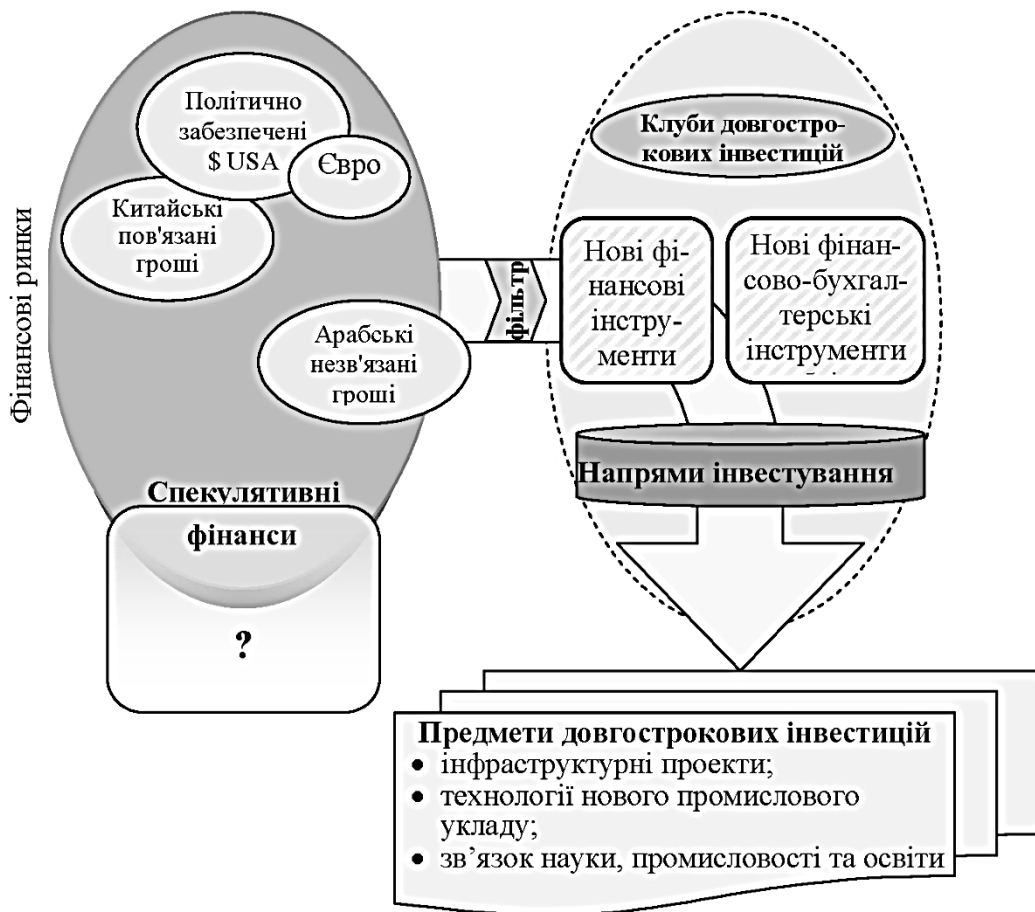


Рис. 1. Інфраструктура нових фінансів [3, с. 13]

Загальний склад ключових елементів механізму формування ресурсного потенціалу банків у світовій практиці включає у себе:

1. Теоретико-концептуальні підходи механізму формування ресурсного потенціалу банків.
2. Система регулювання.
3. Комунікації з клієнтами.
4. Методи, інструменти, механізми.
5. Співпраця на ринку капіталів.
6. Складання рейтингів, система гарантування вкладів.

Розробляючи концепцію удосконалення механізму формування ресурсного потенціалу банків в Україні, слід зауважити, що, незважаючи на успішність, стабільність зарубіжних учасників ринку капіталів, наявність у них довгострокового фондування, вирішити проблему вітчизняних банківських установ з довгостроковим фінансуванням шляхом копіювання досвіду якоїсь країни не видається можливим, оскільки в кожній конкретній державі композиція фінансової системи унікальна і відображає місцеві інституційні реалії, відповідно і позначені «ресурсні» питання вирішуються по-своєму. Таким чином, для України вважаємо доцільним у контексті світової практики взяти загальну окантовку, відтворити генеральний контур механізму мобілізації банками тимчасово вільних грошових коштів і на основі цього з урахуванням вітчизняних реалій, особливостей національного ринку капіталів та фінансових посередників розробити національну концепцію удосконалення механізму формування банками ресурсного потенціалу.

Література:

1. Световцева Т. А. Концептуальный подход к построению модели банковского сектора институционально адекватного развития национальной экономики / Т. А. Световцева // Известия Курского государственного технического университета. – 2010. – № 3. – С. 77-83.
2. Bhattacharya S. Securitized banking, asymmetric information, and financial crisis: regulating systemic risk away / S. Bhattacharya, G. Chabakauri, K. G. Nyborg. – London: Financial Markets Group, May 2012. – 704 p.
3. Брошюра «Долгосрочные инвестиции: российско-европейский диалог» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.west-east.org/bocconi/images/pdf/bro_dolg_inv.pdf

Рибачук Ю. О.

здобувач

Львівської комерційної академії

м. Львів

ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРІОДИЧНОЇ КІЛЬКІСНО-ВАРТІСНОЇ МОДЕЛІ

У тих країнах де експортом є здебільшого сировина, а частка імпорту серед товарів широкого вжитку є досить значною, валютний курс стає одним з важливих чинників сталого соціально-економічного розвитку суспільства. Тому коливання курсу валют становить неабиякий інтерес для учасників валютного ринку, а розробка нових та вдосконалення існуючих методів його прогнозування є актуальним питанням економічної науки.

Одним із способів удосконалення теоретико-методологічних підходів до прогнозування валютного курсу є проведення формалізації фундаментального аналізу валютного ринку за допомогою періодичної кількісно-вартісної моделі [1], та його логічне поєднання з технічним аналізом на основі графіку валютного курсу.

Періодична кількісно-вартісна модель, що є відображенням процесу формування вартості у лівій прямокутній Декартовій системі координат в просторі з осями періодів часу та кількостей попиту і пропозиції, з введеним їх масштабуванням, дозволяє оптимізувати процес аналізу валютного ринку, що проводиться з метою прогнозування курсу валют. Модель дає можливість згрупувати різні макроекономічні показники економік країн відповідно до осей періодичних кількісно-вартісних моделей, у яких відображено процес формування рівнів цін, курсу валют за паритетом купівельної спроможності та реального валютного курсу, і поєднати їх за спільною віссю періодів часу. Таким чином вирішується питання формалізації фундаментального аналізу валютного ринку, яку досить важко відобразити за допомогою моделі перетину кривих попиту і пропозиції через її логічні та математичні недоліки.

Приклад формалізації фундаментального аналізу валютного ринку можна відобразити через встановлення зв'язків впливу на курс валют пари EUR/USD макроекономічних показників США та ЄС, які подані у керівництві користувача програмного комплексу Meta Trader (п'ятої версії) [2].

Відштовхуючись у фундаментальному аналізі валютного ринку від вирішального впливу на значення валютного курсу міжнародної торгівлі, та враховуючи послідовний причинно-наслідковий зв'язок між зміною рівнів цін в обох країнах, що виражається

та пропозицію валют, а діють шляхом впливу на міжнародні валютні відносини між країнами, доцільно скористатись паритетом купівельної спроможності валют [3].

Таблиця 1

Таблиця формалізації зв'язку двох найбільш загальних показників платіжного балансу США та ЄС, що пропонуються у керівництві користувача програми Meta Trader, зі зміною курс валют пари EUR/USD

Макроекономічний показник	Країни	Зв'язок з Q (\$) $\equiv S (\$)=D (\text{€})$	Зв'язок з Q (€) $\equiv S (\text{€})=D (\$)$	Зв'язок з EUR/USD
Поточний платіжний баланс	США	обернений	прямий	обернений
Платіжний баланс	ЄС	прямий	обернений	прямий

Джерело: власна розробка автора

Водночас, періодична кількісно-вартісна модель на основі графіку цін дозволяє поєднати фундаментальний аналіз з технічним та оцінити його застосування на валютному ринку. Чітка постановка варіантів можливих зв'язків між змінами ціни та попиту з пропозицією на кожному часовому проміжку, дозволяє використовувати методи технічного аналізу як графічну інтерпретацію впливу фундаментальних чинників на тих ринках де обсяги торгів публікуються.

Отже, періодичну кількісно-вартісну модель можна використовувати як загальний методичний підхід до прогнозування курсу валют при застосуванні як фундаментального, так і технічного аналізу валютного ринку, а також поєднувати їх на основі даної моделі. Періодична кількісно-вартісна модель дозволяє також розкрити складність прогнозування курсу валют через масштабність даних, які підлягають опрацюванню у фундаментальному аналізі валютного ринку, та обмеженість показників у технічному. Водночас, враховуючи абстрактний математичний зміст поняття вартість, що покладений в основу періодичної кількісно-вартісної моделі, її також можна використовувати у аналізі інших сегментів фінансового ринку для прогнозування вартості його інструментів. Таким чином періодичну кількісно-вартісну модель можна розглядати як один із засобів для досягнення сталого соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Рибачук Ю. О. Періодична кількісно-вартісна модель // «Вісник Одеського національного університету. Економіка» Том 20, Випуск 2. 2015.
2. Торговая платформа MetaTrader 5 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.metatrader5.com/ru/terminal/help/analytics/economic_indicators
3. Рибачук Ю. О. Прогнозування валютного курсу з використанням періодичної кількісно-вартісної моделі // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» Випуск 12. Частина 2. 2015.

Садовська Н. В.

студентка

*Науково-навчального інституту фінансів, банківської справи
Національного університету державної податкової служби України*

Науковий керівник: Пернарівський О. В.

кандидат економічних наук, доцент,

*Науково-навчальний інститут фінансів, банківської справи
Національного університету державної податкової служби України*

м. Ірпінь, Київська область, Україна

БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ ТА СПОСОБИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

Науковці аналізують різні тлумачення поняття економічного ризику, подають структурний комплекс механізмів сучасної теорії економічного ризику, розглядають ризики на макроекономічному і локальному рівнях, пропонують уніфіковану характеристику і класифікацію економічних ризиків.

У вітчизняній банківській практиці сформувалися погляди, згідно яких розробка та впровадження сучасних методів управління банківськими ризиками розглядається як внутрішня справа кожного банку, а комплексні наукові дослідження вказаної складної проблеми з урахуванням особливостей банків різної спеціалізації майже відсутні. Не заперечуючи необхідності врахування специфіки конкретного банку при побудові системи ризик-менеджменту, все ж слід визнати той очевидний факт, що не кожна банківська установа може розв'язати це складне завдання власними силами.

За своєю природою банківська справа передбачає необхідність проведення операцій, які будь-яким чином пов'язані з ризиками. Органи банківського нагляду повинні розуміти характер цих ризиків і стежити за тим, щоб банки адекватно їх оцінювали і вміли ними управляти.

Діяльність будь-якого банку пов'язана з певними ризиками і може супроводжуватися різними негативними проявами, несвоєчасне усунення яких спричиняється до суттєвих проблем. З огляду на це керівництву банку слід постійно запобігати ймовірним ризикам, а в разі їх виникнення – вживати невідкладних заходів, спрямованих на мінімізацію можливих втрат.

Водночас навіть за найефективного управління банком і найдосконаліших рецептів ведення банківської справи, в яких враховано всі або майже всі ймовірні несприятливі події, цілковито уникнути ризику неможливо.

У цьому викладенні матеріалу ми ставимо за мету встановити особливості системи управління ризиками у банківській сфері. Але, не дивлячись на досить велику кількість дослідників, які займаються проблемами управління банківськими ризиками, на сьогоднішній день це питання ще недостатньо повно вивчено та проаналізовано і потребує подальшого розгляду, детальнішого аналізу та дослідження [1].

Різноманітні аспекти ризик-менеджменту розглянуті в наукових роботах багатьох закордонних та вітчизняних авторів. Серед них І.А. Бланк, І.Т. Балабанов, А.О. Старостіна, О.Б. Данченко, В.О. Занора, А.І. Боркун, А.М. Шевченко та інші. Дослідження питань аналізу, вивчення та мінімізації банківських ризиків знайшли відображення у працях А.М. Мороза, Ю. Бутеля, В.С. Стельмаха та інших авторів.

В.А. Кравченко вважає, що в економічній літературі та практиці термін «ризик» вживається досить часто і залежно від контексту в це поняття вкладається різний зміст, оскільки визначення ризику багатогранне. У найширшому розумінні ризиком називають

невизначеність щодо здійснення тієї чи іншої події в майбутньому. Ризик вимірюється ймовірністю того, що очікувана подія не відбудеться і це призведе до небажаних наслідків. У банківській справі, як і в інших видах бізнесу, ризик пов'язується, насамперед, з фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних ризиків.

На сьогодні актуальність проблеми регулювання та управління операційними ризиками обумовлена в першу чергу тенденцією зниження дохідності основних банківських операцій. Така ситуація може стати на заваді ефективним банківським операціям.

На думку Балабанова І.Т, ризики можуть виникати як у результаті внутрішньої діяльності банку, так і зовнішньої, тому на основі цього О.Б. Данченко, В.О. Занора, А.І. Боркун виділяють таку класифікацію основних ризиків у банківській сфері:

- стратегічний;
- операційний;
- кредитний;
- відсотковий;
- ринковий;
- валютний;
- ризик ліквідності;
- ризик репутації;
- юридичний ризик;
- ризик інформаційних технологій;
- інформаційний ризик [2].

На разі, багато дослідників займаються не класифікацією та причинами виникнення ризиків, а створенням для них сфери та способи зниження. Із виникненням ускладнень у банківській сфері першочерговими мають бути такі дії:

1. Слід звернутися до послуг консультантів, чітко поставивши перед ними завдання та обумовивши строки його виконання. Підсумком роботи консультантів має стати тактика вирішення наявних проблем і стратегія (план дій) поліпшення фінансового стану банку.

2. На час розробки й до запровадження стратегії виходу банку із ситуації, що склалася, уповільнити темпи або й призупинити процес нарощування обсягу активів.

3. Укладення угод, у яких чітко обумовлено зобов'язання контрагентів, строки виконання і, якщо це можливо, не передбачено проведення банком попередньої оплати.

4. Запровадження процедури належного контролю за регіональними підрозділами, введення у штат спеціаліста (підрозділу), до обов'язків якого входить робота з кредитами, що перейшли до категорії проблемних. А також багато інших способів, які допоможуть мінімізувати ризики [3, с. 24-26].

Система управління ризиком ліквідності повинна враховувати рекомендації і вказівки щодо організації управління та оцінки банківських ризиків, схвалені Національним банком України, міжнародний досвід управління ризиками, а також специфіку банківської установи [3, с. 26-29]. Ефективна організація системи оцінки, ідентифікації, управління ризиком ліквідності дозволить мінімізувати витрати банку у разі виникнення проблем з ліквідністю, що є необхідною умовою стабільного функціонування банківської установи.

Отже, управління ризиками, способи зменшення їх у банківській сфері – це процес, спрямований на керування загрозами та можливостями, що впливають на створення або збереження вартості капіталу банківської установи. Даний процес, здійснюваний спостережною радою, менеджерами та всіма іншими працівниками, розпочинається при розробці стратегії та охоплює всю діяльність банку, а також спрямований на

розробку заходів, які дозволять привести виявлений ризик у відповідність з допустимим рівнем. Процес управління ризиками в банку складається з наступних етапів: визначення ризиків та причин їх виникнення; оцінки величини ризику; мінімізації або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління; здійснення постійного контролю за рівнем ризиків з використанням механізму зворотного зв'язку.

Література:

1. Карась О. О. Специфіка системи управління ризиками в банківській сфері / Карась О. О. / «Ефективна економіка» 2015 р. – № 5. – С. 45-48.
2. Кузьмак О. М. Методи оцінки операційних ризиків банківських установ / Кузьмак О. М. / – «Вісник ТНЕУ» 2014 р. – № 17 – С. 76-78.
3. Данченко О. Б. Підходи до управління ризиками банку / О. Б. Данченко, В. О. Занора, А. І. Боркун, О. М. Шевченка // Управління проектами та Розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2010. – № 1(33). – С. 24-29.
4. Лисенок Олексій Володимирович. Управління ризиками в банку: дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 267 арк. – Бібліогр.: арк. 202-215.

Сушко Н. І.

*докторант відділу методології бухгалтерського обліку
Науково-дослідного фінансового інституту
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ЛІКВІДНІСТЬ ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

Одним із головних факторів розвитку економіки є наявність ефективної системи державних фінансів. Її збалансованість і ефективність управління бюджетними ресурсами дозволяють уряду успішно виконувати покладені на нього функції, формують сприятливе макроекономічне середовище для інвестицій, а також забезпечують належну систему соціального захисту населення.

Саме тому, у науковій літературі давно йде дискусія навколо питань управління бюджетними ресурсами, в якій взяли участь вітчизняні і зарубіжні науковці О. І. Барановський, О. Д. Василик, О. В. Врублевська, І. І. Гейдор, В. М. Опарін, М. В. Романовський, Б. М. Сабанті, В. М. Федосов, С. І. Юрій та інші.

Управління бюджетними ресурсами здійснюється, зокрема, на стадії виконання державного бюджету. Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів у процесі касового виконання державного бюджету є важливим елементом розвитку системи управління державними фінансами.

Бюджетним кодексом (далі – БКУ) передбачено, що при виконанні державного бюджету застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів. Казначейство України, забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на

основі ведення єдиного казначейського рахунку (далі – ЄКР), відкритого у Національному банку України (далі – НБУ) [1, ст. 43].

Безпосередньо питання становлення та розвитку Казначейства висвітлюються в публікаціях українських економістів О.С. Даневича, О.І. Кіреєва, Г.О. П'ятаченка, П.Г. Петрашка, В.П. Тентюка, О.О. Чечуліної, Л.В. Чистякової та інших.

З розвитком системи органів Казначейства (розширенням повноважень стосовно обслуговування місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового соціального та пенсійного страхування та інших клієнтів, а також зміною статусу Казначейства України в національній платіжній системі) модель функціонування ЄКР суттєво змінилася.

Це підтверджується і результатами останніх досліджень вітчизняних науковців – В. Башка, Е. Курганської, С. Лондаря, О. Чечуліної та інших.

На користь зміни структури коштів на ЄКР свідчить і значення вживання вказаного терміну за нормами БКУ, зокрема це «... рахунок, відкритий Казначейству України, у НБУ для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних платежів НБУ, на якому консолідуються кошти державного та місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування та кошти інших клієнтів, які відповідно до законодавства знаходяться на казначейському обслуговуванні» [1, ст. 2].

Помісячна динаміка стану ЄКР за період з 2003 по 2015 роки унаочнена на рис. 1.

Як видно з рис. 1 стан ЄКР протягом року і на початок року у досліджуваному періоді змінювався. Найнижче значення стану ЄКР у сумі 341 млн. грн. було на 1 січня 2003 року, а найвище – у сумі 47 128 млн. грн. станом на 1 жовтня 2015 року. Така статистика свідчить про надзвичайну актуальність і необхідність управління коштами, консолідованими на ЄКР. Стає можливим отримання економічної вигоди у вигляді доходів до державного бюджету від розміщення тимчасово вільних коштів ЄКР.

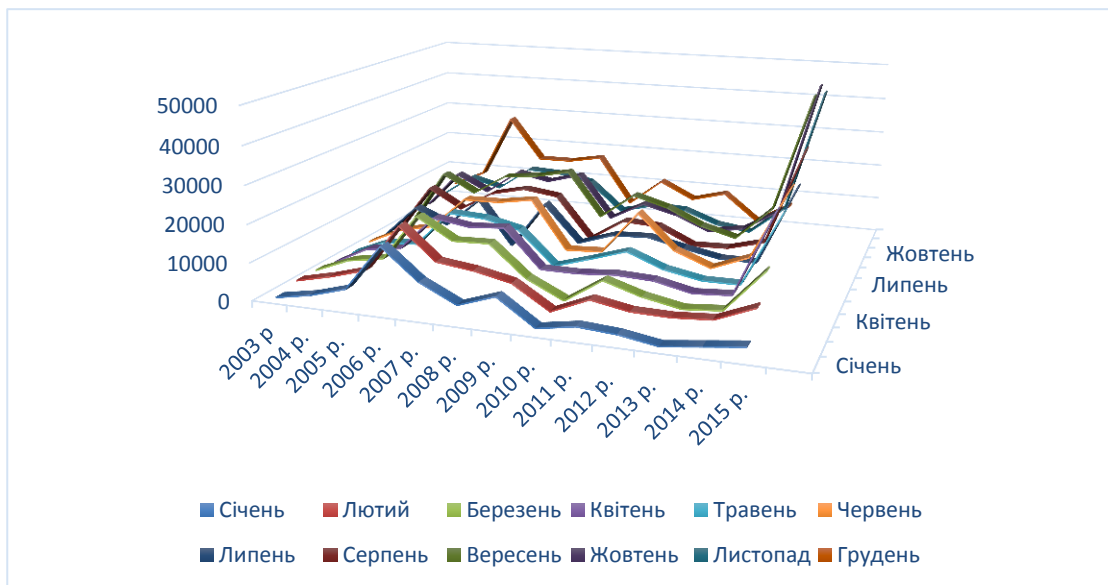


Рис. 1. Динаміка залишків на ЄКР у 2003-2015 роках (станом на початок місяця, млн. грн.)

Джерело: Складено автором за даними офіційного сайту Державної казначейської служби України [2]

Разом з тим мають місце і інші приклади. При залишку коштів на 1 січня поточного року на ЄКР в сумі 3008 млн. грн. (див. рис. 2) обсяг неоплачених бюджетних

фінансових зобов'язань, зареєстрованих в органах Казначейства лише розпорядників коштів державного бюджету склав 2427 млн. грн. (див. рис. 3).

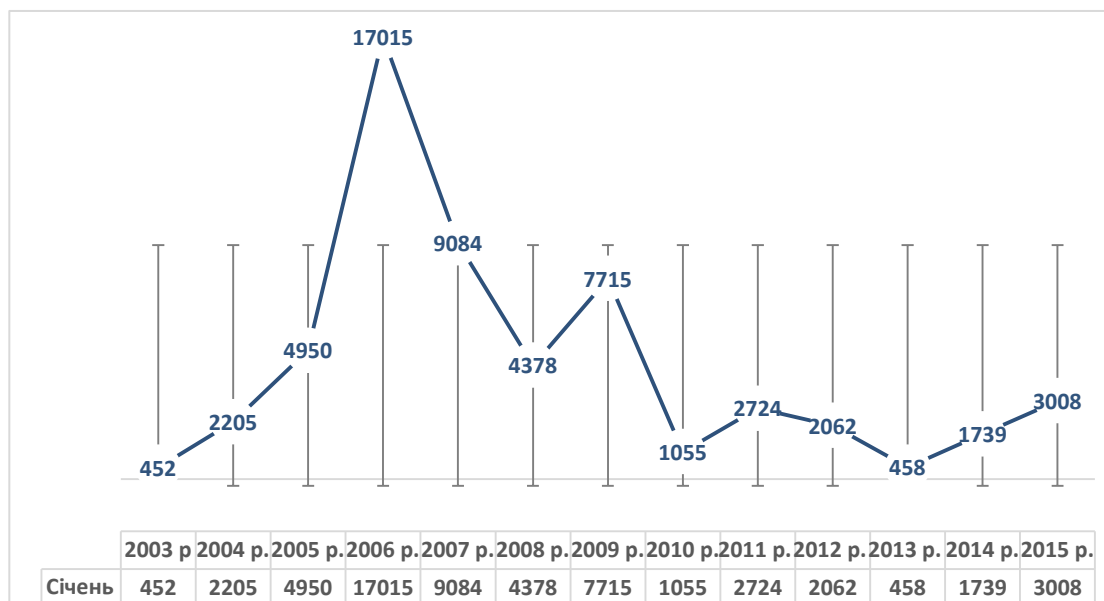


Рис. 2. Динаміка стану ЄКР на 1 січня 2003-2015 років (млн. грн.)

Джерело: Складено автором за даними офіційного сайту Державної казначейської служби України [2]

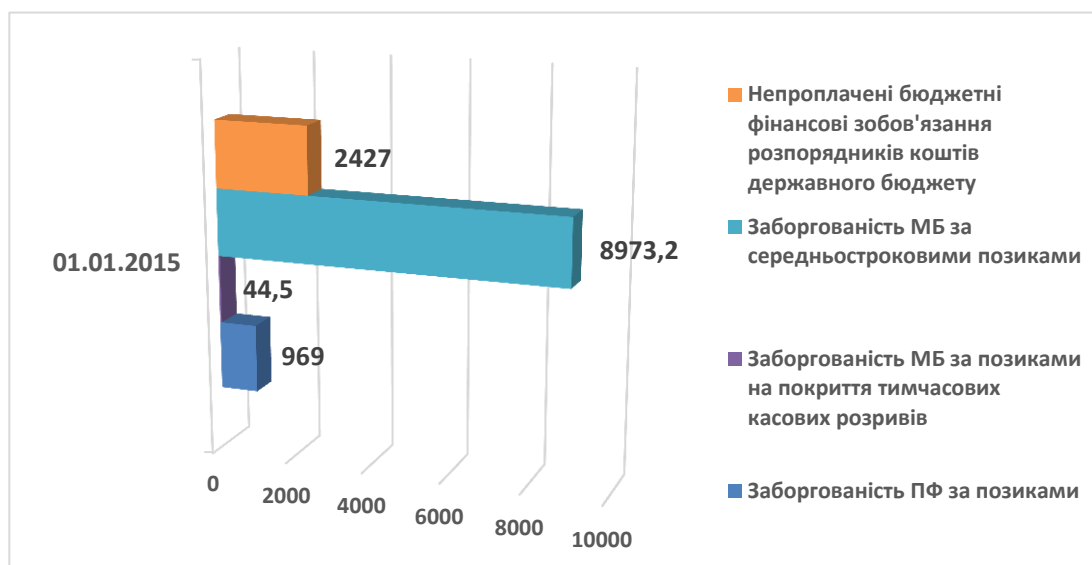


Рис. 3. Стан розрахунків на 1 січня 2015 року (млн. грн.)

Джерело: Складено автором за даними офіційних сайтів Державної казначейської служби України та Пенсійного фонду [2-3]

Такі явища обумовлюють необхідність управляти залишками коштів ЄКР з метою забезпечення його ліквідності. Така ситуація негативно впливає на спроможність органів Казначейства в будь-який час забезпечити на повну суму виконання всіх зобов'язань та платіжних операцій клієнтів, які ними обслуговуються, та ефективність фінансової політики щодо управління державним боргом.

Питання ліквідності ЄКР наразі залишається поза увагою наукових досліджень, проте наявність неоплачених на кінець року бюджетних зобов'язань розпорядників

коштів державного бюджету та несвоєчасне повернення позичок, наданих місцевим бюджетам та Пенсійному фонду на покриття тимчасових касових розривів за рахунок залучених коштів з ЄКР, свідчать про його актуальність.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Джозеф Стіглиц у одній із своїх праць висловлює своє бачення стосовно найбільш нагальних реформ в період глобалізації, а саме: конкурсного права і мораторіїв, регульованості банківського сектору, управління ризиками, системи соціального захисту, фінансової допомоги і списання боргів [4, с. 14].

Реалії сьогодення вказують на актуальності проведення більшості із названих реформи в контексті забезпечення ефективного управління ресурсами ЄКР та забезпечення його ліквідності.

Підвищення прозорості та удосконалення управління системи державних фінансів і є обумовлюючим фактором удосконалення нормативно-правового забезпечення управління коштами ЄКР.

Таким чином, ліквідність ЄКР – це здатність органів Казначейства у будь-який момент часу забезпечити виконання у національній валюті в грошовій формі своїх зобов'язань перед платоспроможними клієнтами, на першу вимогу та у повній сумі. Ліквідність ЄКР є якісною характеристикою фінансової стабільності держави. Тому, управління ліквідністю ЄКР є важливою складовою фінансового менеджменту в органах Казначейства.

Для забезпечення ліквідності ЄКР необхідно: визначити механізм управління ресурсами ЄКР; створити систему ризиків та управляти ними; визначити нормативи ліквідності ЄКР; забезпечити збалансованість активів та пасивів Казначейства України, а також оцінку їх доходності і ризиковості.

Забезпечення ліквідності ЄКР є запорукою фінансової стабільності держави.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608;jsessionid=DB1D0C72B50254D14F5E1F9A23907393>
3. Офіційний сайт Пенсійного фонду України.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article;jsessionid=D7ED22A7E4B120DA668EFCF01F26BE2A.app1?art_id=226997&cat_id=94750
4. Стиглиц Дж. В тени глобализации / Стиглиц Дж. // Журнал «Deutschland». – 2002. – № 4. – С. 14.

Хвічія К. М.
*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Харківського інституту Університету банківської справи
м. Харків, Україна*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЦІЛЕСПРЯМОВАНОСТІ СИСТЕМИ НА РЕЗУЛЬТАТ-ОРІЄНТОВАНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ

Сучасний формат економічних процесів, їх висока динаміка та волатильність, прозорість ринків та ресурсів, пріоритетність інформаційних технологій та інноваційного розвитку зумовлюють необхідність формування ефективних управлінських систем, здатних до миттєвого реагування на зміни екзогенного та ендогенного характеру. Цілепокладання є організуючим початком та вектором розвитку суб'єктів економічної діяльності, але не забезпечує його ефективність. Запорукою успіху функціонування економічного агента є невідхильне стеження завданому орієнтиру та досягнення результату.

Проблемі перетворення цілі на результат присвячено наукові праці щодо біологічних та фізичних систем, які одержали своє продовження у економічній парадигмі. Дискурс стосовно теорії та методології процесу досягнення результату суб'єктом економічної діяльності досі триває.

Мета – це кінцевий результат, на який навмисно спрямований процес [1]. Ціль – це ідеальний або реальний предмет свідомого або несвідомого прагнення суб'єкту; фінальний результат, на який навмисно спрямований процес [2]. Ціль – це усвідомлений інтерес [3]. Ціль – це ідеальне передбачення результату діяльності, яке випереджає відображення попередніх подій у свідомості людини [4]. Ціль діяльності суб'єкта корпорації як така, навіть якщо б вона була чітко сформульована та суб'єкт мав би стійке прагнення її досягти, не є стаціонарною за своєю природою, вона схильна до ситуаційних змін у мінливому середовищі [5].

Одним з невирішених питань стає методичне забезпечення процесу трансформації цілі суперсистеми на цілі функціональних систем та композиція результату суперсистеми з результатів функціональних систем. Визначимо основні напрямки наукової думки стосовно тлумачення поняття «ціль» та її трансформації на результат (табл. 1).

Таблиця 1

Концептуальні підходи щодо визначення категорія «ціль» та засобів її досягнення

Автор	Сутність визначення	Засіб досягнення
О. Богданов	Ціль суперсистеми – досягнення динамічної рівноваги	Синергія
І. Павлов	Прагнення до володіння ресурсами	«Рефлекс цілі»
Р. Коуз, С. Бір	Мінімізація трансакційних витрат	Невтручання держави
Н. Дуглас	Максимізація багатства власників бізнесу, максимізація доходу	Адаптаційна, а не алокаційна ефективність
Г. Мінцберг	Досягнення «стратегічного апексу»	Ефективне виконання місії
Р. Акофф	Максимізація доходів за вирахуванням витрат	Збільшення кількості керованих змінних

Р. Каплан, Д. Нортон	Створення цінності	Композиція ефективності в сфері фінансів, відносин з клієнтами, бізнес-процесів, зростанні і навчанні
Г. Азаренкова	Підвищення стабільності руху фінансових потоків	Нівелювання кризових хвиль
І. Бланк	Максимізація прибутку, обсягу продажів, темпів зростання підприємства, забезпечення конкурентних переваг, мінімізація трансакційних витрат	Оптимальні розподіл та використання позикового капіталу та інвестиційна діяльність
Г. Еліяну	Максимізація прибутку, максимізація обсягу продажів	Оптимальне використання «вузьких» місць в діловому процесі
Г. Арнольд	Досягнення цільової частки ринку, постійне зростання, зростання прибутку, збільшення довгострокового статку акціонерів	Адекватна інвестиційна діяльність

Еволюцію категорії «ціль» спричиняють транснаукові підходи, узагальнюючи які ми пропонуємо вважати ціллю підприємства, як суперсистеми, досягнення динамічної рівноваги. Динамічна рівновага в авторській редакції – це процес розвитку системи, при якому показники життєздатності мають позитивну динаміку, є збалансованими, адекватними до внутрішніх та зовнішніх імпульсів – подразників, а також здатними до випередження й нейтралізації негативних чинників. Організаційними рисами життєздатності системи (підприємства або функціональних систем) є такі (по аналогії з біосистемами):

- дублювання регулюючих зв'язків, які контролюють ідентичні функції;
- множинність та відносна автономність функціональних систем або субсистем;
- резервування та депонування основних видів ресурсів;
- відбудова елементів та зв'язків, які вийшли з ладу;
- вивільнення від зайвих та надлишкових елементів;
- захист від перевантажень та здатність адаптуватися до частих перевантажень.

Результатом функціонування фінансової системи підприємства стає відповідність показників життєздатності критеріальним значенням. Саме достатність або недостатність результату визначає поведінку системи: у випадку його достатності відбувається перехід до формування іншої функціональної системи з іншим корисним результатом, який представляє собою наступний етап у універсальнім континуумі результатів (П. К. Анохін, 1970). Результат є невід'ємним і вирішальним компонентом системи, інструментом, який створює впорядковану взаємодію між всіма іншими її компонентами.

В даному дослідженні пропонуємо розглядати підприємство як суперсистему, яка складається з функціональних систем. Фінансова система підприємства є «кровоносною», інфраструктурною відносно суперсистеми та інших функціональних систем. Результат-орієнтованість фінансової системи полягає у трансформації цілі суперсистеми на цілі функціональних систем через декомпозицію вхідного фінансового потоку та подальшу композицію вихідного потоку на основі одержаного результату функціональних систем, який відповідає завданими критеріями (рис. 1).

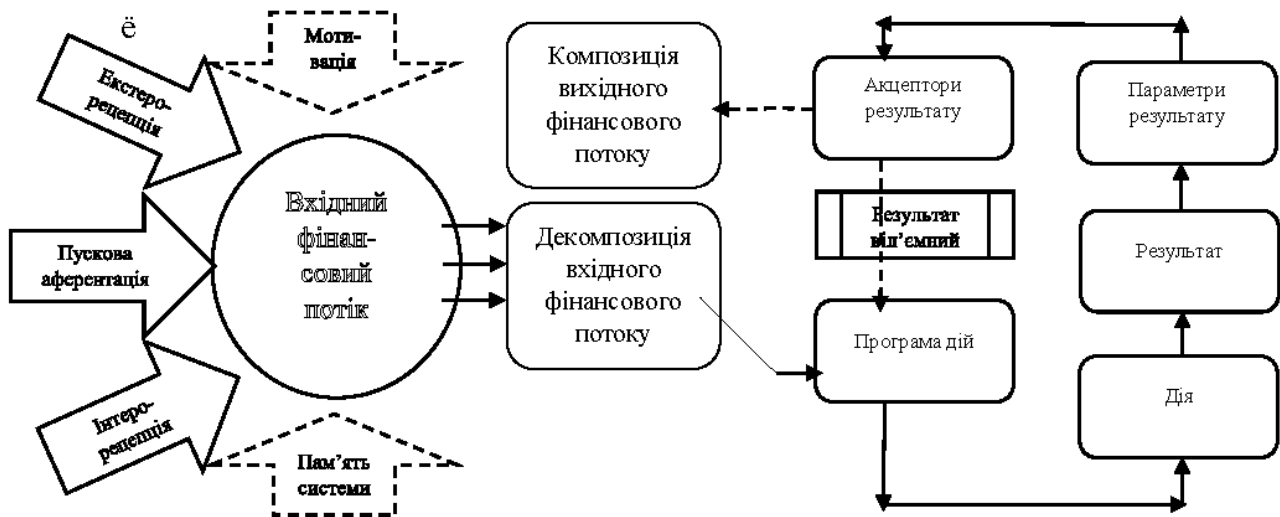


Рис. 1. Архітектура результат-орієнтованої фінансової системи підприємства [Розроблено автором]

Пусковою аферентацією фінансової системи є постановка цілі підприємством – суперсистемою. Декомпозиція фінансового потоку означає його розподіл по компонентах бізнес-процесу. Акцепція результату відбувається у разі позитивного сумарного впливу компонентів бізнес-процесу на розвиток суперсистеми. Декомпозиція фінансового потоку та акцепція результату методично забезпечуються функціонально-вартісним та техніко-економічним аналізом відповідно.

Таким чином, ціль є пусковою аферентацією суперсистеми (підприємства) та її функціональних систем. Автором пропонується дотримуватися системного підходу у постановці цілі і визначати її як досягнення динамічної рівноваги, яка забезпечує розвиток та життєздатність суперсистеми у довгостроковій перспективі. Трансформація цілі на результат відбувається за допомогою фінансової системи підприємства через декомпозицію вхідних фінансових потоків, «внутрішнє інвестування» у компоненти бізнес-процесу відповідно їх функціональній вартості, акцепцію результату через техніко-економічний аналіз позитивного сумарного впливу компонентів бізнес-процесу на розвиток суперсистеми.

Література:

1. Доброхотов А. Л. Цель // Новая философская энциклопедия / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета В. С. Стёпин, заместители предс.: А. А. Гусейнов, Г. Ю. Семигин, уч. секр. А. П. Огурцов. – 2-е изд., испр. и допол. – М.: Мысль, 2010. – ISBN 978-5-244-01115-9.
2. Словарь философских терминов / Научная редакция профессора В. Г. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 731 с., с. 673.
3. Экономическая энциклопедия / гл. Ред. Л. И. Абалкин. – Москва: Экономика, 1999. – 1055 с. – ISBN 5-282-01934-5.
4. Волощенко Л. М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації: монографія / Л. М. Волощенко; ДонДУУ. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2013. – 452 с.
5. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / пер. с англ. М.: Дело, 2003. – 464 с.

Яременко Л. М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та контролінгу
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди
м. Переяслав-Хмельницький, Київська область, Україна*

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ТА КОНЦЕПЦІЇ ЇЇ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ

В умовах переходу до ринку бюджет не втрачає своєї ролі, він є основним інструментом регулювання соціально-економічних процесів. Бюджетна система України – це об'єднання всіх ланок державного бюджету на єдиних принципах. Забезпечення збалансованості бюджетної системи, реальність планування розвитку економіки сприяє сталому соціально-економічному розвитку держави. Досягнення збалансованості бюджетної системи є гарантією фінансової стабільності держави. Надходження до бюджету прямо залежать від стану виробництва. У свою чергу, можливість утримувати соціальну сферу, забезпечувати соціальні гарантії населенню залежить від стану надходжень до бюджету. Формування дохідної та видаткової частини бюджету пов'язане з основними макропоказниками економічного і соціального розвитку держави на відповідний рік.

Визначення концептуальних положень розвитку бюджетної системи і напрямів її децентралізації має важливе значення у формуванні виваженої бюджетної політики. Питання змісту бюджетної системи та її складових розглядалися багатьма науковцями. До них, зокрема, належать С.О. Булгакова, О.Д. Василик, І.О. Лютий, В.М. Опарін, В.М. Федосов, С.І. Юрій, І.Я. Чугунов та ін. Є важливі напрацювання з питань сутності й напрямів розвитку бюджетної системи України.

Відповідно до ст. 95 Конституції України бюджетна система будується на засадах справедливого й неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами й територіальними громадами та закріплює виключно законодавче й цільове регулювання будь-яких видатків держави на загальносуспільні потреби, розмір і цільове спрямування цих видатків; проголошує ідею збалансованості бюджету; закріплює принцип звітності і прозорості (оприлюднення) звітів про доходи й видатки Державного бюджету України та місцевих бюджетів [2].

Бюджетна система України ґрунтується на таких принципах, серед яких є принцип збалансованості:

1) принцип єдності бюджетної системи України – єдність бюджетної системи України забезпечується єдиною правовою базою, єдиною грошовою системою, єдиним регулюванням бюджетних відносин, єдиною бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності;

2) принцип збалансованості – повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень бюджету на відповідний бюджетний період;

3) принцип самостійності – Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними. Держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування коштами відповідних місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави. Самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними

відповідних джерел доходів бюджету, правом відповідних органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети;

4) принцип повноти – до складу бюджетів підлягають включенню всі надходження бюджетів та витрати бюджетів, що здійснюються відповідно до нормативно-правових актів органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування;

5) принцип обґрунтованості – бюджет формується на реалістичних макропоказниках економічного і соціального розвитку України та розрахунках надходжень бюджету і витрат бюджету, що здійснюються відповідно до затверджених методик та правил;

6) принцип ефективності та результативності – при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, Автономною Республікою Крим, місцевим самоврядуванням (далі – гарантовані послуги), при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів;

7) принцип субсидіарності – розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача;

8) принцип цільового використання бюджетних коштів – бюджетні кошти використовуються тільки на цілі, визначені бюджетними призначеннями та бюджетними асигнуваннями;

9) принцип справедливості і неупередженості – бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами;

10) принцип публічності та прозорості – інформування громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також контролю за виконанням державного бюджету та місцевих бюджетів [1].

Бюджет є вагомою складовою системи фінансового регулювання економіки, його збалансованість, стійкість, оптимальність є однією з основних умов економічного зростання.

Аналіз наукових праць засвідчує, що існує три концепції збалансованості бюджету:

1) концепція щорічного балансування бюджету (щорічна рівновага доходів і видатків). Розгляд цієї концепції засвідчує, що збалансований бюджет несумісний з активним застосуванням фіскальної політики у якості антициклічного стабілізуючого інструмента, обмежується можливість бюджетно-податкового регулювання економіки, оскільки будь який свідомий вплив уряду на доходи чи видатки може призвести до порушення цього балансу. Крім того, щорічно збалансований бюджет усугубляє коливання ділового циклу. Наприклад, припустимо, що економіка характеризується затяжним безробіттям і падінням доходів. В цьому випадку податкові надходження автоматично зменшуються і для збалансування бюджету уряд має прийняти один з наступних заходів: підвищити ставки податків, зменшити державні видатки, або

зробити і те і інше. Ці заходи мають обмежувальний, стримуючий характер, кожний з них скоріше подавляє, а не стимулює сукупний попит. Також слід зазначити, що щорічно збалансований бюджет сприяє посиленню інфляції.

2) концепція балансування в процесі економічного циклу (бюджет може балансуватися не щорічно, а в процесі економічного циклу). При цьому в періоди економічного підйому, коли збільшуються доходи держава за рахунок бюджетного профіциту формує бюджетний резерв. В періоди економічного спаду збільшуються державні витрати, може збільшитися дефіцит бюджету і на його покриття можуть бути використанні накопиченні бюджетні кошти. Тому, що підйоми і спади в економічному циклі не однакові по рівню тривалості. Отже, завдання стабілізації порою вступають в протиріччя із завданням збалансованості бюджету у ході циклу.

3) концепція функціональних фінансів – головна мета фінансів держави – це забезпечення макроекономічної рівноваги в економіці, тому вважається необхідним підтримувати і стимулювати економічний ріст, збільшуючи для цієї мети державні видатки, не дивлячи на те, що це може призвести до дефіциту бюджету [3, с. 162-167].

Отже, бюджет є ваговою складовою системи фінансового регулювання економіки, його збалансованість та оптимальність виступають однією з основних умов економічного зростання. Збалансованість виступає одним із принципів бюджетної системи і означає, що всі витрати бюджету мають покриватися загальною сумою доходів із джерел фінансування його дефіциту, тобто повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень до нього на відповідний бюджетний період. Дотримання принципу збалансованості бюджету закладає основи мінімізації бюджетного дефіциту (профіциту).

Література:

1. Бюджетний кодекс України // Голос України. – 2010 р. – № 143.
2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> – Назва з екрана.
3. Микитюк І. С. Теоретичні основи збалансованості бюджетної системи України / І. С. Микитюк // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20(1). – С. 162-167.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Баранік О. О.

*старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету
м. Суми, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ЩОДО ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

В сучасних умовах бюджетні надходження залежать від двох основних складових – результатів господарської діяльності та податкової системи. При цьому податкова система може виправдати покладені на неї надії лише за певних умов, а саме: наявності системи обліку яка, б адекватно відображала реальну економічну ситуацію і забезпечувала можливість контролю за справлянням податків.

У єдиній системі бухгалтерського обліку можна виділити підсистеми фінансового, управлінського та податкового обліку. Передумови останнього – прийняття у 1997 р. Законів України «Про оподаткування прибутку підприємств» і «Про податок на додану вартість».

Виокремлення податкового обліку з бухгалтерського має свою специфіку і пов'язане з переходом від командно-адміністративної економічної системи до ринкової. Розподіл бухгалтерського і податкового обліку відбувся через те, що кінцева мета податкового обліку і податкової звітності суттєво відрізняється від мети складання і подання фінансової звітності. Основна мета фінансової звітності – надання інформації зовнішнім користувачам про фінансовий стан та фінансові результати підприємства; податкової – надання інформації податковим органам про стан розрахунків з бюджетом за податками та зборами.

З набуттям чинності у 2011 р. норм Податкового кодексу України, окремі науковці та фахівці з обліку й оподаткування почали стверджувати, що єдиною інформаційною базою об'єктів оподаткування встановлено бухгалтерський облік. Дискусія щодо статусу податкового обліку набула нового забарвлення з прийняттям не тільки Податкового кодексу України, а й нових нормативних актів Міністерства фінансів та Державної фіскальної служби України.

Так, як, в чинному законодавстві не визначено поняття (термін) «податковий облік», у спеціальній економічній літературі по-різному його тлумачать. Ще до прийняття ПКУ, окремі автори, стверджували, щодо наявності окремого податкового обліку не було підстав. Замість нього, наприклад, автори наукових досліджень пропонували застосувати термін «податкові розрахунки» [1, с. 612-613]. Вони вважають також, що розрахунки слід проводити у системі бухгалтерського обліку, проте в окремих спеціальних регістрах. Відповідно, регістри як механізм обліку не заперечуються. А саме регістри обліку традиційно є ознакою форми обліку. Йдеться про окремий вид обліку, яким на рівні підприємства є податковий облік.

Крім того, автори досліджень з питань оподаткування вважають, що питання податкового обліку належать до сфери обліку та звітності, а з питань бухгалтерського обліку – до сфери оподаткування та фінансів. Це призвело до парадоксальної ситуа-

ції – відсутності наукових розробок щодо сутності та механізмів податкового обліку і/або податкових розрахунків [2, с. 22].

Виходячи з того, що нормативно-правове визначення податкового обліку узаконене ще в ст. 11 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», цей термін введений в облікову практику, вважаємо за необхідне так само однозначно відобразити його в обліковій політиці підприємства.

Останні зміни в законодавстві окремі фахівці підприємств сприйняли як сигнал до започаткування в інформаційних системах платника податків нової моделі обліку, яка ґрунтується виключно на інформації бухгалтерських документів, бухгалтерських регістрів, фінансової звітності. Умовно таку модель інформаційного забезпечення оподаткування можна назвати бухгалтерською моделлю складання декларацій.

Проте робити такий висновок, на погляд О.І. Малишкіна [3], передчасно. Докладне ознайомлення із нормами ПКУ засвідчує, що багато його норм суперечать задекларованій у ст. 44 ПКУ бухгалтерській моделі оподаткування. Так, у низці статей Податкового кодексу України вимагається в організації інформаційного забезпечення оподаткування застосовувати особливі правила та норми, які пов'язані з необхідністю ведення на підприємствах податкового обліку. Причому це стосується не тільки податку на прибуток, а й інших податків – ПДВ, плати за користування надрами, податків в умовах дії угоди про розподіл продукції [3].

Крім того, окремий облік необхідно вести для груп операцій – при нарахуванні амортизації, при формуванні резервів (забезпечень), операцій окремих видів діяльності.

Аналіз зарубіжних систем обліку дає підстави стверджувати, що поняття «податкового обліку» в українському законодавстві і відсутнє, на теоретичному рівні його можна визначити як систему збору, фіксації та обробки інформації, необхідної для правильного визначення (обчислення) податкових зобов'язань платника.

Виходячи з того, що предметом бухгалтерського обліку є сукупність його об'єктів, а кожний вид обліку, має певні відмінності, оскільки як підсистема вужчий, а тому не охоплює всіх без винятку об'єктів, а лише поглиблює розкриття інформації про окремі з них. Саме від змісту і діапазону об'єктів кожної залежить застосування в податковому обліку елементів методу бухгалтерського обліку.

Підсистема податкового обліку охоплює значно вужче коло об'єктів. Зокрема, тут не знаходить відображення такий об'єкт бухгалтерського обліку, як витрати виробництва. Обмеженням є застосування елемента «оцінка», оскільки записи операцій в податковому обліку здійснюються здебільшого з урахуванням вже проведеної у фінансовому обліку, де вона є первинною.

При веденні податкового обліку позасистемно, вибіркою даних, то не застосовуються такі елементи методу бухгалтерського обліку, як рахунки і подвійний запис операцій.

У фінансовому і управлінському обліку застосовуються всі види вимірників – натуральні, трудові, умовні і грошові, а в податковому обліку – лише грошовий вимірник. Фінансовий і податковий облік різняться як за первинними документами, так і за обліковими регістрами, звітними документами, термінами подання звітності.

Крім вище зазначених положень, відповідно до п. 2 статті 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» – бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством, а фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Наведена норма забезпечує гармонізацію показників різних видів звітності. В дійсності це не завжди досягається.

На сьогоднішній день, існують різні норми щодо визначення фінансового результату (прибутку, збитку) в бухгалтерському і податковому обліку, що призводить до виникнення, так званих, податкових різниць.

Тобто, незважаючи на існування проблемних питань застосування нормативно-правових актів у платників податків і зборів склався податковий облік, який виник як реакція на вимоги держави, як фіскального органу, і виконує специфічні функції, що не виконуються фінансовим обліком.

Література:

1. Лень В. С. Організація бухгалтерського обліку [Текст]: навч. посіб. / В. С. Лень. – К.: Центр учбової літератури, 2006. – 696 с.
2. Малишкін О. Податковий облік чи податкові розрахунки? [Текст] / Олександр Малишкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 1. – С. 22-28.
3. Малишкін О. Диференціація поняття «Бухгалтерський облік»: податковий аспект [Текст] / Олександр Малишкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 13-20.

Бондарєва Т. Г.

*доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства
та природокористування*

Немкович О. Б.

*доцент кафедри економіки підприємництва
Рівненської філії Європейського університету
м. Рівне, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для ефективного інформаційного забезпечення зовнішніх і внутрішніх користувачів, підвищення якості та об'єктивності бухгалтерської інформації важливим є дослідження, що спрямоване на вдосконалення та розробку методичних підходів щодо організації та ведення обліку загальновиробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах.

Загальновиробничі витрати відносяться до процесу виробництва загалом, вони не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом, тобто є непрямими.

Проблемними моментами, що викликають полеміку у наукових колах щодо загальновиробничих витрат є: відсутність чіткого визначення поняття «загальновиробничі витрати» у нормативно-правовій базі; надмірний перелік класифікаційних ознак, що не сприяє раціоналізації обліку даних витрат; постійні зміни у законодавстві, що регламентує порядок включення витрат у собівартість продукції (товарів), робіт, послуг; вибір методу розподілу загальновиробничих витрат тощо.

Коротко зупинимось на питаннях законодавчого регулювання предмету дослідження.

Згідно п. 6 ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, у межах своєї компетенції, враховуючи галузеві особливості розробляють на базі національних

положень (стандартів) бухгалтерського обліку методичні рекомендації щодо їх застосування [1].

Розглянувши зміст галузевих рекомендацій, а саме Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 (далі – Методичні рекомендації № 132) [2], встановлено, що вони містять певні особливості в частині обліку загальновиробничих витрат.

Так згідно п. 16 П (С)БО 16 «Витрати» загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні [3]. Водночас у п. 2.21 Методичних рекомендацій № 132 зауважено, що у сільськогосподарських підприємствах такий поділ не здійснюється.

Склад загальновиробничих витрат зазначено як у П (С)БО 16, так і у Методичних рекомендаціях № 132, які враховують галузевий характер даних витрат.

Розподіл загальновиробничих витрат згідно П (С)БО 16 здійснюють з використанням бази розподілу, залежно від того, змінні вони чи постійні. Тоді як у сільськогосподарських підприємствах, враховуючи, що всі загальновиробничі витрати умовно вважають змінними, їх розподіляють між основними галузями та об'єктами витрат пропорційно до суми прямих витрат (крім вартості насіння, кормів та сировини). Виключенням є сума єдиного податку для платників четвертої групи (до 01.01.2015 р. – фіксованого сільськогосподарського податку [4]), яку у кінці звітної періоду (року) розподіляють між об'єктами обліку витрат продукції рослинництва пропорційно до площ сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень та перелогів), зайнятих відповідними культурами, а в рибницьких, рибальських та риболовецьких господарствах – відповідно до площ земель водного фонду, які використовуються такими господарствами для розведення, вирощування та вилову риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах) [2].

Як бачимо, існують певні відмінності у нормативних документах, які впливають на повноту та достовірність відображення бухгалтерської інформації. А тому їх обов'язково необхідно враховувати при організації та веденні обліку загальновиробничих витрат підприємствами галузі.

У цьому аспекті варто зауважити, що сільськогосподарські підприємства найчастіше при веденні фінансового обліку загальновиробничих витрат (рахунок 91) використовують субрахунки:

- 911 «Загальновиробничі витрати рослинництва»;
- 912 «Загальновиробничі витрати тваринництва»;
- 913 «Загальновиробничі витрати промислових виробництв»;
- інші.

Виходячи з вищенаведеної інформації, загальновиробничі витрати, які обліковуються за цими субрахунками, варто, на нашу думку, розподіляти на об'єкти обліку витрат пропорційно до загальної суми витрат без вартості насіння (в рослинництві), кормів (у тваринництві), матеріалів і напівфабрикатів (у промислових виробництвах). Якщо ж сільськогосподарське підприємство має великий структурний підрозділ з переробки продукції, то розподіл загальновиробничих витрат може здійснюватися з урахуванням нормальної виробничої потужності з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо).

Щодо єдиного податку четвертої групи, то, як свідчать результати проведеного дослідження, багато сільськогосподарських підприємств для його обліку застосовують

субрахунок 911 «Загальновиробничі витрати рослинництва». Проте, ми вважаємо, що єдиний податок необхідно виділяти в окремий субрахунок, наприклад, 914 «Єдиний податок». Загальновиробничі витрати, які обліковуються за цим субрахунком необхідно розподіляти на об'єкти обліку витрат в рослинництві пропорційно площам щомісячно. Це пояснюється тим, що об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди, а також те, що за поданими деклараціями податкові зобов'язання на 2015 р. нараховуються помісячно [5].

Зазначені рекомендації дозволять підвищити повноту, достовірність та аналітичність облікової інформації, яка формує собівартість сільськогосподарської продукції.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 року № 132.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

Клим Н. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Національного лісотехнічного університету України
м. Львів, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Практика діяльності успішних підприємств свідчить про наявність різних інформаційних технологій, які використовуються при вирішенні обліково-аналітичних задач для швидкого прийняття й обробки обсягів інформації. Вдосконалення організації та форм бухгалтерського обліку на базі новітніх технічних засобів є об'єктивною необхідністю для підприємств лісового господарства України.

Обліково-аналітичні інформаційні технології мають охоплювати і об'єднувати інформаційне, телекомунікаційне, програмне забезпечення, інформаційні технології,

мережі, бази даних, інші засоби інформації, що дає змогу на якісно новому рівні проводити як повсякденну оперативну роботу, так і аналіз стану та перспектив діяльності підприємства, приймати науково – обґрунтовані рішення і подальше вдосконалення організації та форм бухгалтерського обліку на базі новітніх технічних засобів.

Вивченням способу застосування інформаційних технологій в бухгалтерському обліку та аналізі займалися вчені: Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В., Завгородній В.П., Кузьмінський Ю.А., Чумаченко М.Г., Гільде. Е.К., Даллас І.І та інші. Розвиток інформаційних технологій потребує подальшого дослідження використання їх програмного інструментарію для вирішення основних обліково-аналітичних задач на підприємствах різних галузей економіки.

З допомогою технічних засобів виробництва інформації, що охоплюють апаратне, програмне і математичне забезпечення обліково-аналітичного процесу, відбувається переробка первинної інформації в інформацію нової якості [1]. Програмні продукти при цьому є важливим інструментарієм інформаційних технологій. Розподіл програмного забезпечення за певними критеріями на групи дозволяє формулювати вимоги до програм та порівнювати їхні функціональні можливості. Найчастіше зустрічається групування програмного забезпечення за способом (написане штатним програмістом підприємства; створене (адаптоване) на замовлення; універсальне), об'єктами обліку (малі, середні, великі підприємства, багатогалузеві корпорації, домашня бухгалтерія та підприємці), способом реалізації в програмах обліково – реєстраційних функцій (програми, а яких перевага надається безпосередньому введенню операцій/записів та в яких перевага надається введенню операцій за шаблонами (документами) [2]. Програмне забезпечення обліку об'єднують також у класи: домашня бухгалтерія і приватний бізнес; міні – бухгалтерія; універсальні бухгалтерські системи; локальні АРМ; комплекси пов'язаних АРМ; управлінські системи (системи класу ERP-Enterprise resource planning); програми формування зведеної (консолідованої) звітності; фінансово-аналітичні системи; правові бази даних [4].

За останні роки найбільш поширеними на вітчизняних підприємствах вважаються комп'ютерні програми фірми «1С» (1С:Підприємство – 1С:Бухгалтерія, версії 7.7, 8.0. та 8.2. (далі 1С), Парус, Галактика, Бест.

Проведені нами дослідження використання програмних продуктів на підприємствах лісової галузі за даними Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства у розрізі підприємств дозволили дати оцінку стану комп'ютеризації облікових робіт із використанням програмних продуктів, адаптованих до галузевих особливостей на замовлення.

Таблиця 1

Оцінка стану комп'ютеризації обліку на підприємствах Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства (по 5-ти бальній системі)

Назва підприємств	Програмне забезпечення (назва, версія)/кількість комп'ютерів	Як бухгалтерські операції комп'ютеризовані	Оцінка
ДП «Бібрський ЛГ»	1С Підприємство 8.2 / 7.	Створення бази даних	3
ДП «Бобринський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./ 6	Створення бази даних	3
ДП «Бродовський ЛГ»	1С Підприємство 7.7/13	всі	5
ДП «Буський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./6	Банківські, касові,	4

		матеріали, амортизація	
ДП «Дрогобицький ЛГ»	1С Підприємство 8.2./9	Касові, взаєморозрахунки, матеріали	4
ДП «Золочівський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./6	Банківські, касові, взаєморозрахунки, матеріали, амортизація	4
ДП «Львівський ЛГ»	1С Підприємство 7.7./7	всі	5
ДП «Жовківський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./8	Перенесення даних з 1СБухгалтерія 6ПРОФ	4
ДП «Рава-Руський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./6	Перенесення даних з 1СПідприємство 7.7.	3
ДП «Радехівський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./10	Перенесення даних з 1СПідприємство 7.7.	3
ДП «Самбірський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./8	Створення бази даних	3
ДП «Сколівський ЛГ»	1С Підприємство 7.7./7	Касові, взаєморозрахунки, матеріали	3
ДП «Славський ЛГ»	1С Підприємство 7.7. 1С Підприємство 8.2./11	Всі частково	5
ДП «Самбірський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./6	Створення бази даних	3
ДП «Стрийський ЛГ»	1С Підприємство 7.7./3	всі	5
ДП «Турківський ЛГ»	1С Підприємство 8.2./4	Створення бази даних	3
ДП МГ «Стир»	Excel/1	Заробітна плата, окремі розрахунки	4
ДП «Львівський ЛСНЦ»	1-СБухгалтерія (проф)/1	всі	4
НПП «Ск.Бескиди»	Excel/6	Заробітна плата, окремі розрахунки	3

На підприємствах лісового господарства запроваджено електронний облік деревини. Це система фіксації та оформлення руху деревних ресурсів із застосуванням засобів автоматизації на усіх етапах лісозаготівельних робіт з занесенням та передачею інформації поколодного (штабельного) обліку за допомогою сучасних інформаційних технологій для подальшого використання в бухгалтерському та управлінському обліку [5, с. 73].

Запровадження електронного обліку деревини в лісовому господарстві передбачає проведення національної інвентаризації з використанням у лісовпорядкуванні і лісовому господарстві сучасних географічних інформаційних технологій (ГІС-технологій) [5, с. 79].

Сукупність математичного апарату алгоритмізації, вибору мови програмування, розробки програми, створення пакетів прикладних програм слугують програмним забезпеченням аналітичного процесу. До найбільш поширених програмних продуктів економічного аналізу належать: ИНЗК-Аналитик, ИНЗК-Инвестор, ИНЗК-АФСР, Audit Expert, Sales Expert, Forecast Expert. Незважаючи на широкі функціональні можливості сучасних аналітичних комп'ютерних програм, більшість з них не повністю відповідають критеріям і характеристикам комплексного економічного аналізу, оскільки основним інформаційним джерелом виступає фінансова звітність

підприємства. [4] Для підприємств лісового господарства доречним буде: створювати окремі аналітичні програми, сумісні з їх бухгалтерськими; практикувати здійснення аналітичних процедур із використанням можливостей програмних продуктів ІС та програми електронних таблиць – Excel, яка працює у середовищі Windows.

Використання програмного інструментарію при вирішенні як комплексу, так і окремих ділянок обліково-аналітичних задач на підприємствах лісового господарства буде сприяти побудові раціональної технології обліково – аналітичного процесу та підвищить його ефективність та економічність.

Література:

1. Інформаційні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.refine.org.ua/pageid-4688-1.html>
2. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 400 с.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін. / За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Інформаційні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.bezreferata.com/ukr/r8008/Informacii_tehnologiy_obroblennja_ekonomichnoy_informaciy.html
5. Лебедевич С. І., Клим Н. М., Хомик Х. Р. Обліково-аудиторське забезпечення підприємств лісового господарства для сталого розвитку України: Монографія / С. І. Лебедевич, Н. М. Клим, Х. Р. Хомик. – Львів: Ліга-Прес, 2014. – 268 с.

Сусіденко В. Т.

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Ужгород, Україна*

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ І АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Облік фінансового стану підприємства є визначальним для формування правильних висновків та прийняття адекватних рішень. Завдання обліку і оцінки стану фінансової безпеки складне і вимагає значних зусиль для інтерпретування, що обумовлюється великою кількістю чинників та особливостей функціонування, які необхідно врахувати. До того ж, таке завдання вимагає від менеджерів підприємства досконалого володіння чисельними прийомами та методичним інструментарієм. Крім того, питання обґрунтування системи обліку і оцінки фінансової безпеки суб'єкту господарювання стає особливо гострим за умов сучасних трансформаційних перетворень економіки [3, с. 57].

Грошово-кредитна складова фінансової безпеки підприємства регулює відносини, що виникають при готівкових та безготівкових розрахунках. Основними критеріями зниження фінансової безпеки тут можуть бути порушення платіжної дисципліни контрагентів, надмірна кредиторська та дебіторська заборгованості.

Зовнішньоекономічна складова фінансової безпеки має місце при здійсненні експортно-імпорتنих операцій. До основних критеріїв проблемного стану у фінансовій складовій безпеці тут можна віднести скорочення обсягів продажів по експортно-імпорتنих операціях, значне зростання кредиторської заборгованості по експортно-імпорتنих операціях, несвоєчасна оплата товарів, робіт, послуг іноземними партнерами.

Бюджетна складова регулює питання взаємовідносин підприємства із бюджетом з приводу сплати податків та зборів, отримання бюджетних кредитів та бюджетного фінансування, відшкодування податку на додану вартість, отримання податкового кредиту. Критеріями проблемного стану фінансової безпеки є порушення платіжної дисципліни, зростання дебіторської чи кредиторської заборгованості по розрахунках з бюджетом, збільшення податкового навантаження.

Банківська складова фінансової безпеки спрямована на врегулювання фінансових відносин, що виникають між підприємствами та банківськими установами з приводу кредитних та депозитних операцій. Критеріями загроз для цієї складової є збільшення відсоткових ставок за кредитами та зменшення доходності депозитного портфеля.

Фондова складова направлена на врегулювання питань, пов'язаних із випуском та продажем підприємством власних цінних паперів та купівлею ним акцій, облігацій інших підприємств. Критеріями погіршення фінансової безпеки для даної складової є зниження ринкової вартості підприємства, втрата власниками контрольного пакету акцій, недостатній обсяг реалізації емітованих цінних паперів.

Страхова складова фінансової безпеки передбачає врегулювання відносин між підприємствами та страховими компаніями з приводу страхування майнових, фінансових ризиків, страхування відповідальності, страхування персоналу підприємства. Негативними проявами у даній сфері, що можуть вплинути на зниження рівня фінансової безпеки, можуть бути неотримання страхових відшкодувань у випадку настання страхового випадку, зростання кредиторської заборгованості по розрахунках із страховими компаніями.

Інвестиційна складова фінансової безпеки регулює питання діяльності підприємства в інвестиційній сфері і пов'язана із капітальними вкладеннями у розвиток підприємства. Критеріями ризикового становища фінансової безпеки у цій складовій є неможливість залучення достатнього обсягу інвестиційних вкладень, зниження інвестиційної привабливості підприємства.

Залежно від характеру діяльності, для кожного конкретного підприємства використовуються лише ті елементи фінансової безпеки, які відповідають його структурі фінансової діяльності.

Крім того, про зростання фінансової безпеки можуть свідчити такі критерії як: високий рівень фінансової ефективності роботи підприємства, достатній рівень фінансової стійкості та незалежності; технологічна незалежність підприємства і досягнення високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу; висока ефективність менеджменту підприємства, оптимальність та ефективність його організаційної структури; високий рівень кваліфікації персоналу підприємства та його інтелектуального потенціалу; якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства; забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення діяльності усіх його служб та підрозділів; забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна та комерційних інтересів [2, с. 135-136].

У цілому, основним критерієм та індикатором фінансової безпеки підприємств є обсяг продажів. Про загрозу фінансовій безпеці підприємства може вказувати

зниження обсягів продажів нижче точки беззбитковості підприємства. Варто відмітити, що процес проведення аналізу фінансового забезпечення є доволі складним і передбачає певну послідовність.

Насамперед проведення оцінки поточного стану підприємства та його змін у порівнянні з попереднім періодом. На цьому етапі діагностика забезпеченості фінансовими ресурсами діяльності підприємства містить такі блоки [1]: аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства; аналіз фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності; оцінка використання майна; структурний аналіз капіталу; аналіз самоокупності підприємства.

Аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства передбачає аналіз та оцінку рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг); а також аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності; аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку; факторний аналіз показників рентабельності [4, с. 5].

Аналіз використання майна і вкладеного капіталу підприємства проводиться за такими напрямками: аналіз та оцінка складу та динаміки майна; комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Наступний блок містить аналіз фінансової стійкості підприємства; аналіз ліквідності балансу; оцінку поточної та довгострокової платоспроможності підприємства, тобто спроможність виконувати зобов'язання перед інвесторами та кредиторами, які мають довгострокові вкладення в підприємства.

Структурний аналіз капіталу передбачає дослідження стану та динаміки дебіторської і кредиторської заборгованості; аналіз структури джерел фінансування; визначення ефективності використання власних та залучених коштів, оцінка кредитоспроможності підприємства. Основним завданням на цьому етапі є визначення припустимого рівня зниження коефіцієнтів. Зниження коефіцієнтів у межах прийнятних значень потребує з'ясування причин цього явища та факторів, що впливають на нього.

Наступним кроком такої діагностики є виявлення впливу зовнішніх факторів, які визначають результат фінансово-господарської діяльності підприємства, а значить впливають на рівень фінансової безпеки. На цьому етапі важливим є визначенням наявних резервів фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності функціонування підприємства.

При цьому слід зазначити, що простого розрахунку і контролю сукупності коефіцієнтів і показників явно недостатньо для оцінки фінансової безпеки. Для цього необхідно проводити їх аналіз, використовуючи процедури «скорингу», які передбачають порівняння поточних показників з базовими. При цьому за базові показники можна використовувати показники підприємства за минулі періоди (місяць, квартал, рік); планові показники (нормативи); показники конкурентів; середньоринкові або середньогалузеві показники.

Таким чином, діагностика фінансових результатів дозволяє на основі системного підходу одержати достовірну і повну інформацію, яка служить базою для розробки та ухвалення ефективних управлінських рішень та забезпечити належний рівень фінансової безпеки підприємства.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що забезпечення фінансової безпеки, як складової частини економічної безпеки підприємства, залежить від обґрунтованого використання методів оцінки її рівня як бази й інструменту для

планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Основним способом забезпечення ефективної фінансової безпеки підприємства є обґрунтоване використання методів оцінки її рівня як основи для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях фінансового менеджменту, планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Узагальнюючи зазначене, можемо стверджувати, що оцінка рівня фінансової безпеки підприємства повинна враховувати стратегічні цілі і завдання підприємства; складатись із оцінки функціональних складових фінансової безпеки підприємства, які можуть мати різні пріоритети, в залежності від виду діяльності господарюючого суб'єкта; враховувати рівень захищеності потенціалу підприємства; мати на увазі використання всіх видів ресурсів і можливостей, які гарантують найбільш ефективно (економічно безпечно) їх використання.

Література:

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К.: Эльга, 2009. – 776 с., с. 121-140.
2. Вовк М. В. Основи системного аналізу: Навчальний посібник / В. М. Вовк, З. Б. Дрогомирецька. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 248 с.
3. Демченко І. В. Фінансова безпека аграрних суб'єктів господарювання. – Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012 – № 4. – С. 54-60, с. 57.
4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [Монографія] / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.

Шевчук В. Р.

*доцент кафедри обліку і аудиту
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Кузик І. І.

*студентка
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЕКТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Організацію аналізу на підприємстві слід розглядати як засіб вирішення певної проблеми, спеціально спроектований механізм мобілізації всіх ресурсів для досягнення поставлених цілей [1, с. 174]. Виходячи з цього, організація аналізу грошових потоків являє собою способи поділу загальної цілі аналізу на підцілі і задачі, вирішення яких може бути доручене окремим виконавцям, а також налагодження найкращої взаємодії цих осіб у спільному вирішенні виділених задач.

При проектуванні організації важливо виділити і елементи технологічної структури аналізу, які необхідні і достатні для реалізації його функцій в управлінні. До них відносять [1, с. 176]: людський фактор (кадри), принципи, методи (прийоми), техніку,

методику, а також процес, вхідну і вихідну інформацію. Отож, з технологічних позицій організація виступає як властивість аналізу, як засіб впорядкування і узгодження всіх її елементів в просторі і часі.

Таким чином, пропонуємо розглянути організацію аналізу грошових потоків і у вузькому (елемент методики аналізу), і в широкому розумінні (засіб впорядкування всіх елементів системи аналізу в просторі і часі).

Організаційне забезпечення виконання аналітичних робіт є важливим елементом методики аналізу. Організаційну структуру аналізу грошових потоків складають сукупність відділів і служб в апараті управління підприємством, а також посадові особи, що беруть участь в аналітичній роботі. Подібну структуру слід будувати виходячи з наявних (доцільних) на підприємстві фінансових служб, підрозділів, працівників, тобто в певній системі управління фінансами.

При формуванні такої аналітичної структури на підприємстві повинні враховуватися наступні параметри:

1. Масштаби діяльності підприємства, які дозволяють чи не дозволяють виділяти самостійні фінансові служби чи відділи аналітичних досліджень.

2. Структура управління підприємством, яка може бути централізованою чи децентралізованою. Однак, навіть в умовах децентралізованої структури суто фінансові аналітичні дослідження слід здійснювати централізовано, що пов'язано з «взаємозамінністю» грошових потоків і необхідністю приймати централізовані рішення, застосовуючи відносно кредиторів єдину фінансову політику.

3. Галузь, до якої належить підприємство: наприклад, надання послуг, металургія, автомобілебудування, добувна промисловість тощо характеризуються найрізноманітнішими потребами стосовно фінансів. Фінансовий директор в плані компетенції і засобів, які йому необхідні, часом більше орієнтований у своїй галузі, ніж у своїй професії.

Отож, процесу організації економічного аналізу грошових потоків властиві два найважливіші етапи:

– по-перше, згрупування всіх аналітичних функцій у певному департаменті чи підрозділах;

– по-друге, надання необхідних повноважень тим, хто відповідає за виконання цих функцій.

Організаційна структура є не що інше, як ієрархія функцій. Розмір такої структури залежить від обсягу та характеру останніх. Існує правило – обсяг функції зростає одночасно з її ускладненням. Для мінімізації витрат та можливості підвищення ефективності економічного аналізу кожна його функція поділяється на підфункції та розподіляються між спеціалістами, створюючи систему.

Як свідчить досвід зарубіжних країн [2, с. 17], на невеликих підприємствах фінансові служби окремо не виділяються: проблеми управління фінансами вирішуються самим керівником з можливим залученням свого бухгалтера-експерта або стороннього консультанта. В багаточисельних малих і середніх підприємствах поточна фінансова діяльність зосереджена в інших відділах (бухгалтерія, адміністрація, інформаційна служба), серйозні ж фінансові рішення (інвестування, фінансування, довгостроковий і середньостроковий розподіл прибутку) приймає генеральна дирекція фірми.

В великих компаніях фінансова діяльність ведеться за такими двома напрямками:

– комплекс грошово-фінансових дій, який включає відносини з банками, управління коштами і іноземною валютою, фінансові прогнози і дослідження, юридичні і податкові питання, проблеми страхування і відносини з філіями;

– комплекс контрольних дій: фінансовий облік, управлінський облік, оперативна робота з клієнтами, план і бюджет, внутрішній аудит, інформатика.

В більшості великих зарубіжних підприємств керівництво фінансовою діяльністю здійснює фінансовий директор. Він займається грошово-фінансовими питаннями, а його заступник відповідає за організацію контролю на підприємстві. На деяких підприємствах вводиться посада директора-контролера, що знаходиться на тому ж ієрархічному рівні, що й фінансовий директор і пов'язана, як і останній, з генеральним президентом-директором (у випадку акціонерних товариств – з радою директорів, правлінням компанії або з заступником генерального директора чи віце-президентом з фінансових питань).

Однак, орієнтуючись на кращі варіанти, ми не можемо просто копіювати зарубіжні варіанти організаційних структур і аналізу зокрема. Тому є потреба у всесторонньому критичному вивченні найкращого досвіду і можливостей впровадження і використання його в умовах економіки України.

На великих вітчизняних підприємствах, як правило, фінансова робота організовується фінансовим відділом, котрий є самостійним структурним підрозділом. Керівник цього відділу безпосередньо підпорядкований керівникові підприємства й разом з ним відповідає за фінансовий стан підприємства. На невеликих підприємствах, де немає самостійного фінансового відділу, цю роботу виконує фінансовий сектор (бюро, група), що створюється в складі бухгалтерії, фінансово-збутового відділу або іншого підрозділу, керівник якого в такому випадку відповідає за фінансову роботу підприємства.

В межах управління грошовими потоками фінансовий відділ підприємства повинен виконувати наступні аналітичні функції:

– здійснювати необхідні аналітичні розрахунки і на їх основі вносити обґрунтовані пропозиції керівництву щодо розподілу наявних грошових ресурсів між виробничими структурними підрозділами (цехи, дільниці тощо), функціональними службами (відділи головного механіка, енергетика, матеріально-технічного постачання тощо);

– здійснювати перспективне і оперативне планування грошових потоків; в ході цієї роботи вишукувати резерви збільшення надходжень фінансових ресурсів для забезпечення потреб підприємства в коштах на фінансування виробництва, капіталовкладень, соціально-культурних потреб тощо;

– організовувати оперативний аналіз і контроль за надходженням грошових коштів від реалізації підприємством продукції, за своєчасним розв'язанням суперечок в сфері розрахунків з покупцями і постачальниками;

– аналізувати стан фінансового ринку країни і регіону для планування і прийняття рішень в інвестиційній сфері (емісія і придбання акцій, облігацій, інших цінних паперів, залучення кредитів).

Таким чином, ефективність функціонування системи аналізу грошових потоків на підприємстві визначається перш за все її раціональною організацією. В зв'язку з цим останню ми розглядаємо в її і вузькому, і більш ширшому розумінні. З одного боку в якості організації пропонуємо розуміти елемент методики аналізу, з другого – засіб впорядкування всіх елементів системи аналізу (кадри, принципи, методи (прийоми), техніка, методика, вхідна і вихідна інформація) в просторі і часі.

Література:

1. Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник. Затверджено МОН / Мних Є. В. – К., 2011. – 630 с.
2. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько; Київ. нац. ун-тім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Оліфер А. В.

студент

*Національного університету державної податкової служби
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЗАХОДИ ПО ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

За джерелом походження загрози інформаційній безпеці можуть поділятися на внутрішні та зовнішні.

Проаналізувавши можливості утворення внутрішніх та зовнішніх загроз, можна перерахувати їх в порядку зменшення імовірності реалізації:

- внутрішні загрози;
- зовнішні загрози;
- загрози, які створюють випадкові особи.

До внутрішніх загроз відносять дії чи бездіяльність (навмисні чи не навмисні) співробітників, що протидіють інтересам діяльності підприємства, наслідком яких може бути нанесення економічних збитків компанії, втрата інформаційних ресурсів, підрив ділового іміджу компанії, виникнення проблем у відносинах з реальними чи потенційними партнерами тощо [3].

Враховуючи, що значна частина внутрішніх загроз реалізується за участі або сприяння персоналу, можна вважати, що основним джерелом таких загроз є працівники даної організації.

Виходячи з цього внутрішні загрози можуть утворюватися внаслідок:

- Непрофесійних дій працівників;
- Низького стану виховної та профілактичної роботи в організації;
- Недосконалої системи заробітної плати та стимулювання праці персоналу;
- Порушень правил кадрової роботи, невідповідності кадрової політики умовам роботи в організації;
- Психологічних та комунікаційних особливостей працівників;
- Відсутності нормативної бази організації, яка б установлювала режими їх діяльності та правила поведінки персоналу;
- Низького стану трудової та виробничої дисципліни, слабкої вимогливості керівного складу;

Існує декілька підходів класифікації внутрішніх порушників. На мій погляд, одною з найкращих класифікацій можна назвати екосистему внутрішніх порушників компанії InfoWatch таблиця 1 [3]. Фахівці компанії фокусують увагу виключно на захисті даних від витоку, модифікації та знищення, і тому їх погляди відрізняються великою глибиною аналізу.

Екосистема внутрішніх порушників

тип	навмисність	користь	постановка задачі	дії при неможливості
Халатний	ні	ні	ні	повідомлення
Маніпульовани	ні	ні	ні	повідомлення
Скривджений	так	ні	сам	відмова
Нелояльний	так	ні	сам	імітація
Підробляючий	так	так	сам	відмова/імітація/злом
Впроваджений	так	так	ззовні	злом

Заходи щодо мінімізації внутрішніх загроз.

Отже, для мінімізації внутрішніх загроз потрібно вжити наступних заходів:

- Організаційні заходи з захисту інформації (комплекс адміністративних та обмежувальних заходів);
- Контрольно-правові заходи (контроль за виконанням персоналом вимог відповідних інструкцій, розпоряджень, наказів, нормативних документів);
- Профілактичні заходи (спрямовані на формування у персоналу мотивів поведінки, які спонукають їх до безумовного виконання у повному обсязі вимог режиму, правил проведення робіт та ін., а також на формування відповідного морально- етичного стану в колективі);
- Інженерно-технічні заходи;
- Робота з кадрами (підбір персоналу, інструктажі, навчання персоналу з питань забезпечення захисту інформації, виховання пильності співробітників, підвищення їхньої кваліфікації);
- Психологічні заходи (встановлення відео спостереження, оприлюднення інцидентів із спробою винесення забороненої інформації за межі організації).

Література:

1. Ткачук Т. Інформація з обмеженим доступом на підприємстві: проблеми безпеки та захисту, Право України № 3, 2011. – 366 с.
2. Об'єднання професіоналів конкурентної розвідки Росії (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.rscip.ru>
3. Скиба В., Курбатов В. Керівництво по захисту від внутрішніх загроз інформаційної безпеки. – М.: видавництво Пітер, 2008. – 320 с.
4. Складенко А. Загрози конфіденційності інформації, пов'язані з персоналом, Бізнес и безпека № 1, 2010.– 92 с.

НОТАТКИ

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ
ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

27-28 листопада 2015 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 11.12.2015 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 11,16.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1215-13.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.