

Кафедра економіки промисловості та організації виробництва
ДВНЗ «Українського державного хіміко-технологічного університету»
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Кафедра обліку і аудиту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
Кафедра управління персоналом та соціології
Уральського державного університету шляхів сполучення
Інститут економіки і менеджменту
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
Красноярский институт экономики
Санкт-Петербургской академии управления и экономики (НОУ ВПО)
Полтавська державна аграрна академія
НП «Ассоциация Профессиональных Бухгалтеров Содружество» (НП АБС)
ВНЗ Державний інститут підготовки і перепідготовки кадрів промисловості

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Збірник матеріалів
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції
13–14 березня 2013 р.
м. Дніпропетровськ

Дніпропетровськ
«Герда»
2013

УДК 330; 657
ББК 65
А43

Організаційний комітет:

- Атамас П.Й.** к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля
- Крамаренко Г.О.** д.е.н., професор кафедри фінансів і банківської справи Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля
- Мних М.В.** д.е.н., професор, Заслужений економіст України, академік Української академії наук, директор Інституту економіки та менеджменту, завідувач кафедри фінансів ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ
- Паршина О.А.** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки промисловості та організації виробництва ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпропетровськ)
- Плаксінко В.Я.** д.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії
- Пліскановський С.Т.** д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік АН ВШ України, ректор ВНЗ «Державний інститут підготовки та перепідготовки кадрів промисловості» (м. Дніпропетровськ)
- Шаталова Н.І.** д.соц.н., професор, завідувач кафедри управління персоналом та соціології Уральського державного університету шляхів сполучення (м. Єкатеринбург, Росія)
- Лисенко Д.В.** член експертної ради при контрольно-рахунковій палаті м. Москви, Президент НП «Аудиторська Асоціація «Содружество», заст. голови Гільдії по аудиторській та консультативній діяльності Московської торгово-промислової палати, к.е.н., доцент МГУ ім. М.В.Ломоносова
- Тропиніна І.Г.** заст. директора по науці Красноярського інституту економіки Санкт-Петербурзької академії управління та економіки (м. Красноярськ, Росія)
- Дробязко С.І.** к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпропетровськ)
- Ляшко Д.Ю.** к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля
- Шевченко В.М.** кандидат наук з державного управління, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля

А43 **Актуальні** проблеми розвитку сучасної економіки : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 13–14 березня 2013 р., Дніпропетровськ. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – 268 с.
ISBN 978-966-8856-81-5

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

УДК 330; 657
ББК 65

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

ISBN 978-966-8856-81-5

© Автори статей, 2013

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством	9
Бабець І.Г., Івах О.В. Прогнозування індикаторів бюджетної безпеки України.....	9
Борейко В.І. Використання можливостей будівельної галузі для відродження національної економіки	11
Євсєєнко В.О. Особливості державного управління в галузі охорони здоров'я	13
Герус Ю.В., Діденко Л.В. Актуальні проблеми розвитку сучасної економіки ..	15
Горлачук М.А. Проблеми функціонування аграрного ринку України і Тернопільщини	16
Корсак В.І. Світовий досвід державного регулювання цін у роздрібній торгівлі.....	18
Кошевий М.М. Фактори розвитку наукоємних виробництв промислового сектору економіки.....	20
Куліш К.А., Федотова Т.А. Сучасні тенденції розвитку ринку праці України	22
Литвиненко О.В., Досій О.С., Андрєєва К.А. Страхування як засіб соціально-економічного розвитку держави	24
Сеник Г.О., Лисак О.В. Фермерські господарства в економіці країни	26
Приймак Ю.А. Модель RMSM-X та її застосування для економіки України	28
Садула Л.М. Особливості сучасної нелегальної міграції з Африки ЄС.....	30
Слатєнькова М.О. Планування та прогнозування як важливі інструменти державної стратегії розвитку	32
Шедєнов У.К., Смагулов А.М., Шедєнова Н.У. Конкурентоспособность человеческого капитала как стратегический фактор инновационной экономики Казахстана	34
Терьошкіна Н.С. Стратегічний інноваційний розвиток України: стан та перспективи	36
Третяк В.П. Розвиток галузі охорони здоров'я України: соціальна необхідність та пріоритети.....	37
Тимохова Г.Б. Особенности интитуционального формирования информационной ренты	39
Вірт М.Я. Система показників стану та тенденцій розвитку оптового ринку України	41
Загурський О.М. Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора України	44
Зінов'єва А.В. Система недержавного пенсійного забезпечення в Україні	46
Зверєв Р.В. Развитие контрактных форм экономических отношений в инновационной экономике	48
СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством	50
Афанасьєва М.В. Ефективність розміщення роздрібних торговельних мереж..	50
Бердо А.В. Аналіз методологічних підходів щодо формування мотивації персоналу.....	52

Безшкура А. Ю., Жилінська О. І. Управління товарними запасами торгівельного підприємства	53
Ляшко Д.Ю. Дослідження змісту та взаємодії складових стратегії зростання доходів в системі управління вартістю підприємства	55
Бойко О.Р. Использование функционально-стоимостного анализа в управлении затратами на продукцию.....	57
Бойко О.Р. Анализ альтернатив собственного производства или закупки у поставщиков.....	59
Братута О.Г. Підприємство в Україні: теоретико-прикладні аспекти	60
Буткевич О.В. Інформаційний аспект управлінського обліку в навчальному закладі приватної форми власностіІ.....	63
Бутов А.М. Проблеми використання аутсорсингу на вітчизняних підприємствах	65
Дусь Б.Б. Ефекти застосування EDI технології в бізнес процесах	67
Филоков С.И. Формирование инвестиционной политики Украины, благоприятной для привлечения иностранных инвестиций.....	69
Галюк І.Б. Нелінійні підходи до розгляду процесів розвитку організаційних систем	71
Гордієнко Н.І., Гордієнко Т.В. Сучасні тенденції та напрямки виходу з кризи будівельного комплексу України	73
Grechisnikova V.I. Theoretical approaches to the definition of cash-flows.....	75
Гринько Т.В. Тенденції інноваційного розвитку вітчизняних та міжнародних підприємств	76
Гриченко Н.В. Альтернативні моделі державного регулювання залізниць України.....	78
Ільків Л.А. Суть та основні складові інноваційного потенціалу підприємства .	80
Хохуляк О.О. Проблеми нормативного забезпечення ринку юридичних послуг в Україні	82
Кіндрась О.В. Онтологія конкурентного потенціалу ВНЗ як учасника суспільного виробництва.....	84
Кіріченко І.А. Напрямки підвищення ефективності використання машинно-тракторного парку АПК України.....	86
Колесов С.В. Інноваційно-інвестиційні процесу машинобудівних підприємств: сучасний стан та перспективи.....	87
Коноваленко Ю.В. Застосування стандартів управління ризиками для забезпечення автомобільних вантажоперевезень.....	89
Кошеленко А.С. Выбор стратегии предприятия при осуществлении внешнеэкономической деятельности	91
Кошеленко А.С. Роль транспортного обеспечения во внешнеэкономической деятельности	93
Кожемякіна Т.С., Безнос С.В. Обгрунтування стратегії розвитку підприємства	95
Крихтіна Н.М., Масалигіна В.В., Юрескул А.Г. Застосування теоретичних підходів до оцінки вартості залізничного бізнесу	97

Криворот Ю.Д. Cross-selling, як інструмент реалізації стратегії експансії Приватбанку	99
Кухарук І.М. Диверсифікація як стратегія розвитку підприємств в умовах нестабільності функціонування економіки	101
Кузнецов Я.В. Маркетинг інноваційних розробок на ринку металоконструкцій в Україні	103
Ломинога І.В. Некоторые особенности кадрового менеджмента на сортировочной горке.....	105
Максимчук О.С. Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг в Україні	107
Мартинова К.Л. Особливості позиціонування закладів громадського харчування	109
Мягих І.М. Проблеми стратегії розвитку авіакомпаній України та напрями їх подолання.....	111
Мішин О.М. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства	113
Нечай О.О. Механізм функціонування інтегрованої системи управління матеріальними потоками підприємства	115
Немова А.В. Современные тенденции в логистике. Логистический аспект	117
Новік О.С. Вибір стратегії конкурентної поведінки підприємства	119
Нургазин Е.О. Концептуальный менеджмент в розничных продуктовых предпринимательских сетях	121
Орел К.В. Управління реальними інвестиціями підприємств національної економіки України.....	123
Оруч Т.А. Построение клиентоориентированной бизнес-модели как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятия	125
Перелигіна Г.О. Цінова політика підприємств України.....	127
Пріщенко Ю.О. Аналіз основних методологічних засад кадрової політики підприємства.....	129
Прокопенко М.В. Управління процесом вивільнення персоналу на підприємстві	130
Прокопець Л.В. Значення та умови формування персоналу у сільському господарстві.....	133
Руда Г.М. Механізм функціонування системи менеджменту акціонерного товариства в ринкових умовах економіки	135
Rynkevich N.S. Aligment of marketing strategy with culture profiles	137
Семененко В.С. Наличие и эффективность использования материально-технических ресурсов агропромышленных предприятий.....	139
Ширяєва К.С. Доцільність впровадження стандарту ISO 9001 на підприємствах України.....	141
Шпак Л.І. Основні напрями застосування моделі компетенції в системі управління персоналом	143
Трегуб О.М. Вплив зовнішніх факторів на управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств	145

Василик Н.М. Етапи проведення бенчмаркінгу	147
Забіяченко Н.О. Сутність та складові інвестиційної привабливості підприємства	149
Зражевець Є.Є. Управління інноваційним процесом за допомогою венчурних інвестицій.....	151
СЕКЦІЯ 3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка	153
Janusz M. REGIONAL DIVERGENCE IN POLISH HOUSING SITUATION IN 2011	153
Павлов К.В. Территориальные особенности развития предпринимательства в разных регионах России	155
Шинкарчук С.А. Социо-эколого-экономическая система: понятие и структура	158
Вороненко В.І. Земельні ресурси в стратегії еколого-економічного розвитку регіону	160
СЕКЦІЯ 4. Гроші, фінанси і кредит	162
Артеменко Н.Г. Діагностика в дослідженні фінансових інститутів соціального захисту населення.....	162
Артем'єва І.О. Проблеми регулювання фінансового-кредитного сектора економіки на сучасному етапі.....	164
Бісик Н.О. Особливості формування фінансових ресурсів кредитних спілок .	166
Чередніченко Г.В. Державний кредит та напрями розв'язання богової проблеми в Україні	168
Чумак А.С., Воронченко О.В. Інтернет-банкінг в Україні: проблеми та перспективи розвитку	170
Долбнева Д.В. Роль банків та міжнародних фінансових організацій в активізації малого та середнього бізнесу в Україні	172
Дорошкевич В.І. Аналіз тенденцій розвитку страхового ринку України	174
Фадеева Ю.В. Бюджетирование как инструмент управленческого контроля в коммерческих банках	176
Гайкова Н.О. Роль та значення державної казначейської служби України у процесі виконання бюджетів.....	178
Гиленко А.С. Реформирование пенсионной системы в России	180
Гречішкіна А.А. Фінансова стратегія зростання фінансових ресурсів підприємства	182
Гуріненко А.А. Функціонування компаній з управління активами в Україні..	184
Карчева Г.Т. Напрями підвищення ефективності банківської системи України	186
Костецький В.В. Проблеми формування ефективного механізму бюджетування на підприємстві.....	188
Котова Ю.В. Наличность в обращении как частная структура процентного канала трансмиссии.....	190
Ковалевич Д.А. Казначейська система касового виконання бюджетів	192
Кравцова Л.Л. Теоретичні засади моніторингу ресурсного потенціалу торговельних підприємств.....	194

Квасницька Р.С. Дискусійні питання виділення загальноринкових функцій фінансового ринку	196
Литвинюк О.В. Взаємозв'язок пасивних та активних операцій банківських установ	198
Мамонтова И.В. Развитие субъектов предпринимательской деятельности свободных экономических зон Украины	200
Мушинська І.С. Проблеми підтримки ліквідності банків через механізми рефінансування НБУ	201
Дейкало Л.Є., Неклеса А.П. Платіжна система виконання бюджету	203
Орехова К.В. Методи оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємства	205
Павленко М.І., Болдова А.А. Фінансова безпека України: проблеми та перспективи	207
Перловська Н.В. Державне фінансування інновацій в Україні	209
Підгурська О.І. Стабілізаційні фонди чи фонди суверенного добробуту?	211
Пліско Ю.В. Державний кредит та його роль у формуванні фінансових ресурсів держави	213
Вусик О.В., Гринцевич С.В., Рудницький О.В. Особливості сучасного стану банківського кредитування в Україні	215
Рябенко А.Е., Романиченко Г.В., Плевака К.С. Исследование особенностей структуры украинского рынка банковских металлов	217
Саводерова Р.В. Вплив факторів на соціально-економічний розвиток регіонів	219
Саврадым В.М. Индикаторы стабильности денежно-кредитной системы	221
Щербинин Т.А. Особенности и проблемы «Народных» IPO в Российской Федерации	223
Сінельнік В.В. Адаптація страхового ринку України до вимог SOLVENCY II	225
Стецюра Л.А. Вплив державного регулювання на формування ефективної кредитної політики банків	227
Трайтлі В.Ю. Проблеми законодавчого забезпечення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в Україні	229
СЕКЦІЯ 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит	231
Губарева Г.Ю. Особливості обліку витрат, формування собівартості продукції лісового господарства	231
Жижиков А.І. Застосування підприємствами України Міжнародних стандартів фінансової звітності	233
Канська О.І. Аналіз інформаційних потоків як засіб запобігання їх викривленню	235
Харламова Е.В. Вступительные требования программы профобразования бухгалтеров: принципы Международных стандартов	236
Колчар Ю.О. Критерії ідентифікації нематеріальних активів, одержаних в результаті об'єднання підприємств	238
Кременна О.В. Облік доходів підприємств від здійснення природоохоронних заходів	240

Кір'якова К.В. Облік і аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості	242
Petliuk Y.O. PECULIARITIES AND PROCEDURES OF THE AUDIT OF CREDITS OF BANKS	244
Підлужна О.В. Податок на додану вартість в обліковій політиці підприємства	246
П'ятниця М.В., Шепель А.М. Розрахунки з дебіторами і кредиторами як важлива складова звітності в бюджетних установах	248
Райченко А.В., Васильєва В.Г. Основні концепції перевірки цільового використання гуманітарної допомоги	250
Резникова О.С. Системный анализ принятия управленческих решений ...	252
Старко І.Є. Визнання гудвілу як об'єкта бухгалтерського обліку	254
Сташенко Ю.В. Облік заробітної плати як необхідна умова регулювання та управління підприємством	256
Затуливітер Ю.С., Шарманська В.М. Поняття судово-бухгалтерської експертизи, статус експерта за новим Кримінально-процесуальним кодексом	257
СЕКЦІЯ 6. Оподаткування та бюджетна система	260
Капінус А.В. Податкове регулювання доходів населення в Україні	260
Кондратенко М.Б. Оптимальне податкове навантаження в контексті обмінної теорії податків	261
СЕКЦІЯ 7. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності	264
Антонюк П.П. Критерії ранжування підприємств за рівнем соціальної безпеки	264
Коленда Н.В. Поняття «безпеки» як економічної категорії	266

СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством

Бабець І.Г., к.е.н., доцент кафедри фінансів та економічної безпеки

Івах О.В., магістрант

Львівський державний університет внутрішніх справ

ПРОГНОЗУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Актуальність дослідження та прогнозування показників бюджетної безпеки зумовлена необхідністю розробки і реалізації на цій основі стратегічних документів соціально-економічного розвитку України та оцінки ефективності їх реалізації. На державному рівні розроблено і ухвалено Прогноз Державного бюджету України на 2012–2013 роки, який базується на положеннях Програми економічних реформ на 2012–2014 роки «Зможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» і визначає основні напрями змін у податково-бюджетній політиці в середньостроковій перспективі для досягнення довгострокових стратегічних цілей.

Основним завданням у бюджетній сфері визначено забезпечення макроекономічної стабільності на основі досягнення збалансованості та стійкості бюджетної системи у період до 2013 р. за рахунок скорочення граничного розміру дефіциту державного бюджету до рівня 2,5% ВВП у 2012 р. та 2% ВВП у 2013 р.; зменшення частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет України порівняно з рівнем 2010 р. [1]. Проте у 2012 р. передбачених прогнозних показників не досягнуто, хоча загальна сума доходів зведеного бюджету України за 2012 р. становила 445454,3 млн. грн., що на 11,8% більше за попередній рік [2].

Згідно Методики розрахунку економічної безпеки України зазначені індикатори є показниками-дестимуляторами бюджетної безпеки, оскільки їх зростання призводить до погіршення стану бюджетної сфери. Результати розрахунку індикаторів бюджетної безпеки дозволяють зробити висновки про негативну динаміку їх зміни і невідповідність значень критеріям економічної безпеки. Так, у 2012 р. відбулося зростання рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет на 1,5% порівняно з 2011 р. - до 31,8%, що на 1,8% перевищує граничне значення цього показника. Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП у 2012 р. зросло удвічі порівняно з 2011 р. і становило 3,6% (при граничному значенні 3%). Негативною також є динаміка відношення дефіциту зовнішньоторговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі (з 2% у 2011 р. до 9,8% у 2012 р.).

З метою прогнозування сценаріїв зміни індикаторів бюджетної безпеки України застосуємо екстраполяцію тренда на основі інтерполяції функції зміни кожного індикатора за 2006–2012рр. Оптимістичний сценарій зміни рівня перерозподілу ВВП через державний бюджет є найбільш ймовірним ($R^2=0,78$) згідно поліноміальної функції другого порядку (рис. 1). У 2014 р. очікується зниження цього показника до 24,3%, що відповідає оптимальному значенню. Разом з тим, реалізація песимістичного сценарію зміни цього індикатора також

вважається досить високою ($R^2=0,67$) і у 2015 р. може відбутися його зростання до 34,8%, що перевищить граничне значення.

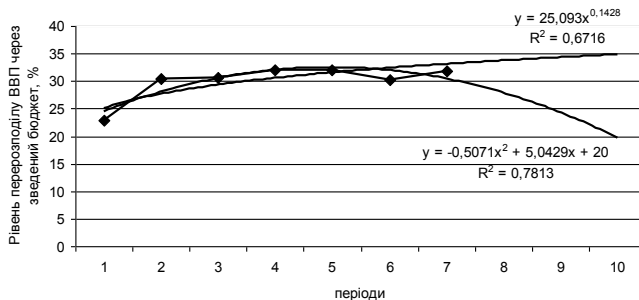


Рис. 1. Динаміка і прогноз рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет України у 2006-2015 рр.

За умови збереження кризових явищ в економіці песимістичний сценарій розвитку реалізується для показника відношення державного бюджету до ВВП: з досить високою ймовірністю ($R^2=0,61$) можна очікувати значення цього індикатора у 2013 р. на рівні 4,6%. Ймовірність реалізації оптимістичного прогнозу, який передбачає збереження значення індикатора на рівні 2012 р. (3,6%), є дещо нижчою ($R^2=0,51$).

Єдиним індикатором, значення якого не перевищують встановленого граничного, є відношення обсягів трансфертів з державного бюджету до ВВП. З 2010 р. спостерігається стійка тенденція до зростання цього показника (5,9% - у 2009 р., 6,6% - у 2010 р., 7,6% - у 2011 р., 8,98% - у 2012 р.), що можна вважати позитивним явищем, оскільки його значення знаходиться в оптимальних межах (8-10%). При цьому варто відзначити високу ймовірність реалізації оптимістичного сценарію цього показника ($R^2=0,84$), згідно якого його значення у 2015 р. досягне 9,9% і не вийде за оптимальні межі.

Основною причиною негативних тенденцій розвитку бюджетної сфери України визначимо різке зниження темпів ВВП (з 5,2% у 2011 р. до 0,2% у 2012 р. [3]). Відповідно, реалізація оптимістичного сценарію зміни індикаторів бюджетної безпеки залежить від виконання стратегічних програм уряду, спрямованих на: модернізацію промислових підприємств та забезпечення їх розвитку на інноваційних засадах, зниження податкового тиску на підприємства, покращення структури зовнішньої торгівлі за рахунок зростання частки високотехнологічних товарів в експорті.

Література

1. Прогноз Державного бюджету України на 2012-2013 роки // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/.
2. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень-грудень 2012 року // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77440.

3. Зростання ВВП України за 2012 рік впало у 26 разів // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ua.comments.ua/money/194704-zrostannya-vvp-ukraini-za-2012-rik-vpalo.html>.

Борейко В.І.

д.е.н., доцент

Міжнародний економіко-гуманітарний університет ім. акад. С. Дем'янука, м. Рівне

ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні Україна переживає важкий стагнаційний період. Протягом 2010-2012 років в нашій країні фіксувалося зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), проте, це не призвело до покращання умов життя більшої частини населення. Тому, виникає необхідність дослідити ті чинники, які можуть сприяти відродженню національної економіки.

Провідні вчені-економісти вважають, що поштовх для відродження економічного зростання в країні може дати будівельна галузь. Так, В. Геєць для уникнення стагнації національної економіки пропонує широко практикувати підвищення активності українського уряду щодо реалізації інфраструктурних проектів як у житлово-комунальній сфері, так і в інших життєво важливих сферах економіки країни [1, с. 19]. Однак, ця думка не нова, вона значно раніше обґрунтована Дж. М. Кейнсом, який показав, що держава, збільшуючи за допомогою регулюючих механізмів загальний суспільний попит, може створити умови для зростання суспільної пропозиції, що є результатом нарощування виробництва товарів. Тому, попит відіграє вирішальну роль у збільшенні зайнятості населення і розвитку виробництва та забезпечує прирощення доходу: «Коли зайнятість зростає, то збільшується сукупний реальний дохід. Недостатність ефективного попиту заважатиме росту виробництва» [2, с. 72].

Виходячи із зазначеного, до ключових механізмів забезпечення зростання ефективного суспільного попиту і, відповідно, національного доходу Дж. М. Кейнс відносив нарощування державних витрат, інвестицій, закупівель товарів, фінансування державою, навіть за рахунок грошової емісії, будівництва великих об'єктів, громадських робіт та збільшення, за допомогою субсидій, дотацій, пільг і кредитів, доходів соціальних груп, які будучи найбільшою групою споживачів товарів, мають найнижчі ставки.

Таким чином, будівельна галузь, в складній економічній ситуації, збільшуючи обсяги виконуваних нею робіт з будівництва житлових будівель, промислових об'єктів, готелів, доріг, аеродромів, може, не тільки створити додаткові робочі місця в себе, а й бути важливим замовником на продукцію підприємств інших галузей: металургії, машинобудування, хімічної промисловості, виробництва будівельних матеріалів, меблів, сантехнічних виробів, електротехніки, кабельної продукції та ін.

Тому, Україні, в умовах економічної кризи та, особливо, після її завершення, потрібно було збільшити видатки державного бюджету на

добудову незавершених об'єктів та здешевлення кредитних ресурсів до такого рівня, щоб ними, для фінансування будівельних робіт, могли скористатися суб'єкти господарювання та населення країни. Однак, при цьому, необхідно було врахувати негативний досвід 2007-2008 років, коли отримані кредити населення, як правило, використовувало на придбання споживчих товарів закордонного виробництва. Тим самим, фінансувалося імпортне виробництво та створювалися нові робочі місця в інших країнах.

Проте, Україна не скористалася цією можливістю, натомість зменшила наявну в обігу грошову масу та підвищила облікову ставку НБУ таким чином, що кредитні ресурси стали недоступними для підприємств та населення, які в попередні руки були основними замовниками будівельної продукції. В результаті, через відсутність обігових коштів, вже в післякризовий період обсяги виконаних будівельних робіт в нашій країні зменшилися порівняно з попереднім роком у 2010 році на 5,4 %, а у 2012 році – на 13,8 %. При чому, не маючи достатніх фінансових ресурсів Україні необхідно було створити умови для завершення будівництва недобудованих об'єктів. Однак, в 2009 році таких робіт було виконано в три рази менше, ніж в попередньому році. Не покращилася ситуація і в 2012 році, в якому обсяги завершення будівництва були в 5 разів меншими, ніж в 2007 році, тобто на 5 років раніше (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси обсягів виконаних будівельних робіт, % до попереднього року*

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Виконано будівельних робіт, всього	109,9	115,6	84,2	51,8	94,6	111,0	86,2
В т. ч. із завершення будівництва	101,6	116,4	83,2	32,8	90,2	86,5	90,6
Введено в експлуатацію житла, всього	110,4	118,7	102,5	61,0	145,9	100,8	114,2

* Складено за даними [3].

Звичайно за таких умов говорити про відродження національної економіки не приходиться. Хоча, як показує проведений аналіз, найбільш стійким до впливу кризових явищ є будівництво житла для населення, і особливо індивідуального житла. Так, при зменшенні за п'ять років обсягів завершення будівництва всіх об'єктів в 5 разів, введення в експлуатацію житла за цей період зросло на 5 %.

З цього можна зробити висновок, що, навіть в умовах кризи, населення використовує всі можливості для забезпечення себе житлом. Розуміючи це, Україні необхідно за рахунок бюджетних коштів, в т.ч. емісійних, здешевити кредитні ресурси та направити їх на фінансування будівельної галузі. При чому, серед першочергових об'єктів повинні бути житлові будівлі, які можна передати в лізинг населенню, автомагістралі, в тому числі платні, та інші крупні об'єктів. Це дозволить, як показано вище, створити нові робочі місця в багатьох галузях та сприятиме відродженню національної економіки.

Література

1. Гесць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Гесць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.
2. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж. М. Кейнс. – К.: АУБ, 1999. – 189 с.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Євсєєнко В.О.

старший викладач кафедри обліку і аудиту
Донецький державний університет управління, м. Донецьк

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Згідно з законодавством України кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально економічних, медико-санітарних та оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування [1].

Право на охорону здоров'я – це передусім забезпечення відповідного життєвого рівня. Крім того, це право передбачає також наявність безпечного для життя і здоров'я людини навколишнього природного середовища.

Управління системою охорони здоров'я в державі забезпечується спеціальними діями та заходами щодо управління й організації діяльності всіх складових цієї системи з метою найбільш повного задоволення потреб громадян у збереженні та зміцненні здоров'я [2].

Об'єктом управління охороною здоров'я в нашій державі є вся система охорони здоров'я України. Суб'єктом управління охороною здоров'я – система державної влади та місцевого самоврядування у вигляді спеціально утворених владних органів, які взаємодіють і між якими розподілені певні функції управління охороною здоров'я [3].

Говорячи про управління у сфері охорони здоров'я Всесвітня організація охорони здоров'я розуміє під цим терміном комплекс заходів щодо планування, організації, проведенню й оцінці всіх численних і взаємозалежних заходів системи. Ці міри необхідні для втілення політики в стратегію, а стратегій у план дій, у якому вказуються конкретні заходи для ефективного і діючого здійснення програм охорони здоров'я в рамках інфраструктури системи охорони здоров'я [4].

Система державного управління, що діє в галузі охорони здоров'я має характерні риси загальної (універсальної) системи державного управління і специфічні риси системи управління об'єктами соціально культурної (гуманітарної) сфери.

Разом з цим, як і будь яка галузь та комплекс управління, державне управління в галузі охорони здоров'я має характерні особливості (рис. 1).

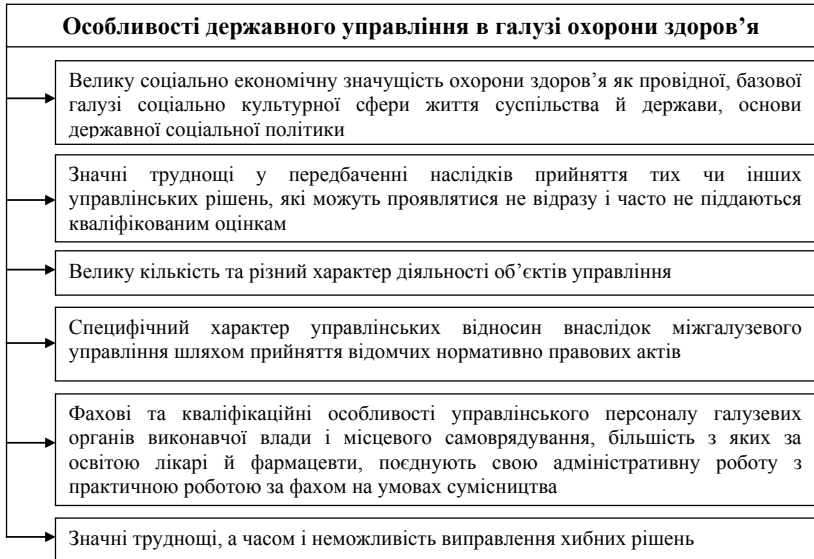


Рис. 1. Характерні особливості державного управління в галузі охорони здоров'я [4]

Усі ці особливості сукупно впливають на формування спеціальних (галузевих) органів виконавчої влади і здійснення ними в цій галузі державного управління.

У цілому охорона здоров'я може розглядатися як система заходів, спрямованих на забезпечення зберігання та розвиток фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості життя.

Основи державної політики охорони здоров'я визначає Верховна Рада України — шляхом закріплення конституційних і законодавчих засад охорони здоров'я, визначення її мети, головних завдань, напрямків, принципів і пріоритетів, встановлення нормативів та обсягів бюджетного фінансування, створення системи відповідних кредитно-фінансових, фіскальних, митних та інших регуляторів, затвердження переліку комплексних і цільових загальнодержавних програм охорони здоров'я. Реалізація державної політики охорони здоров'я покладається на органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування.

Література

1. Конституція України. —Х.: ТОВ «Одіссей», 2008.— 56 с.
2. Скуратівський В.А. Соціальна політика / В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – 2-ге вид., допов. та перероб. – К. : Вид-во НАДУ, 2003. – 364 с.

3. Радиш Я. Проблеми державного управління охороною здоров'я України / Я. Радиш, В. Леха, С. Крюков // Вісник НАДУ. – 2004. – № 2. – С. 182–188.
4. Воробйов В.В. Система державного управління охороною здоров'я / В.В. Воробйов // Митна справа. – 2011. - №4 (76). – С. 170-178.

Герус Ю.В., студентка
Діденко Л.В., к.е.н., доцент

Національний університет Державної податкової служби України, м. Ірпінь

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Серед актуальних причин, що зумовлюють кризові процеси в економіці України, однією з ключових є неефективна діяльність органів державної влади, що опікуються економічною сферою. Важливо зазначити, що господарський комплекс в Україні, незалежно від форм власності його окремих складових, функціонує в умовах відсутності в державі чітко обгрунтованої економічної стратегії. Проте дії уряду та інших інститутів державного управління в економічній сфері майже завжди викликані необхідністю термінового реагування на поточні виклики, подолання «локальних криз» [1, с. 59].

В Україні триває політичне протистояння, країна перебуває у перманентному виборчому процесі. За таких обставин, уряд не лише позбавлений можливості підготувати хоча б середньострокову Програму дій, але й змушений постійно ініціювати популістські заходи з метою завоювання прихильності електорату.

Проблему загальної неефективності економічної політики в Україні необхідно розглядати кризь призму наступних взаємопов'язаних об'єктивних та суб'єктивних чинників:

- недосконалість системи державного управління, як інституту;
- невідповідність чинної законодавчої бази нагальним потребам національної економіки;
- непрозора структура власності, як симбіоз державних, приватних та корпоративних інтересів;
- світова фінансова криза;
- відсутність довгострокової економічної стратегії, поточна економічна політика.

Досягнення економічної стабілізації через механізм впровадження тих чи інших макроекономічних заходів само по собі не може бути головним завданням органів державної влади. Кінцевою метою реформ має стати розбудова сильної, соціально-орієнтованої держави, спроможної забезпечити як конкурентоспроможність національного господарського комплексу на світовому ринку товарів і послуг, так і стале зростання добробуту громадян України.

Серед причин, що перешкоджають досягненню цієї мети й обумовлюють кризові процеси в економіці, експерти називають досить різнопланові фактори. На погляд А. Шевцова головною причиною невдач на шляху економічного

реформування в Україні слід шукати в переоцінці можливостей саморегулювання ринкової системи та недостатньо ефективного державне регулювання в цій сфері [2, с. 15].

Останні світові події підтвердили правомірність саме такого висновку. Саме відсутність системного контролю з боку держави, законодавчо закріплених регуляторних механізмів функціонування фондового ринку призвело до фактичного провалу світової фінансової системи. «Світ ліберальної економіки» зіткнувся з безпрецедентною за масштабами глобальною фінансовою «пірамідою» й не знайшов адекватних механізмів протидії [3, с. 16].

Основною запорукою подолання кризи та досягнення загальної економічної стабілізації має стати відновлення керованості фінансово-економічними процесами на всіх рівнях системи державного управління.

Ключові інститути державного впливу на фінансово-економічну ситуацію - Національний банк, Фонд державного майна, Державний антимонопольний комітет, Державна митна служба очолюються представниками різних антагоністично налаштованих політичних сил і досить часто використовуються в боротьбі за контроль над фінансовими потоками. За умов протистояння між гілками влади, політичної корупції і заангажованості органів судочинства всіх рівнів, держава фактично втратила можливість контролювати та оперативно втручатися в фінансово-економічні процеси.

Отже, сучасний стан економіки України характеризується посиленням негативних тенденцій падіння обсягів виробництва та доходів населення, зростанням рівня інфляції та безробіття, скороченням заощаджень в банківській системі, що призвело до поглиблення макроекономічних структурних диспропорцій та подальшої нестабільності.

Література

1. Литвиненко О.В. Стратегії розвитку України: теорія і практика.-К.:НІСД, 2002.-638 с.
2. Шевцов А. Про заходи щодо підвищення ефективності економіки України// Економіка України. - 2012. - №12. - С. 14-17.
3. Шемаєва Л.Г. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. - Х.: ХНЕУ, 2010. - 74 с.

Горлачук М.А.

кандидат економічних наук, доцент

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ І ТЕРНОПІЛЬЩИНИ

Аграрний сектор України формує близько 60 % фонду споживання населення і є одним з бюджетоутворювальних, питома вага якого у зведеному бюджеті України в останні роки становить близько 10 %.

Україна належить до числа найбільших за територією держав Європи, має досить сприятливі кліматичні умови для виробництва більшості сільськогосподарських культур. Для потреб сільського господарства людина вже освоїла понад 30 % суходолу, тому основним фактором нарощування виробництва залишається підвищення продуктивності [3, с.5]

За висновками ООН Україна відноситься до країн світу, де потенціал збільшення урожайності, а отже продуктивності, є одним з найбільших. Зокрема, передбачається, що до 2019 р. зростання сільгосппродукції в Україні становитиме 29 % за умови підтримки цього сектору урядом. За цей же період зростання виробництва в США і Канаді прогнозується в межах 10-15 %. Спостерігатиметься стагнація розвитку сільськогосподарського виробництва також в країнах Євросоюзу, чистий обсяг сільськогосподарської продукції якого до 2019 р. зросте менш, ніж на 4% [5].

Сучасна Україна є найбільшим експортером продукту соняшника і соняшникової олії у світі [4]. На даний момент вона постачає 53 % всіх світових обсягів олії. На другому місці – Аргентина (19 %), на третьому – Росія (11 %). В галузі продажу зернових наша держава також займає одне із провідних місць.

З початку реформ і до цих пір проблемною галуззю залишається тваринництво. Якщо виробництво рослинницької продукції протягом останніх років наблизилось до обсягів 1990 року, то абсолютні розміри виробництва тваринницької продукції становлять близько 51 %, при цьому для сільськогосподарських підприємств цей показник дорівнює 33 %, а для особистих селянських господарств (ОСГ) – майже 84%.

Проблемою аграрного ринку є диспаритет цін: за останні чотири роки (2008-2011) ціни сільськогосподарських виробників зросли на 74 %, а ціни на матеріально-технічні ресурси промислового походження для сільського господарства – на 99 % [2, с.6].

Роль фермерських господарств у валовому виробництві сільськогосподарської продукції в Україні є незначною, а їх питома вага в загальному обсязі виробництва протягом останніх років не перевищувала 5,7 %. Спеціалізація фермерських господарств залишається переважно односторонньою – виробництво рослинницької продукції [1, с.12].

Структура природно-ресурсного і виробничого потенціалу аграрного сектору Тернопільської області дещо відрізняється від аналогічної структури по Україні. На Тернопільщині частка земельних ресурсів значно суттєвіша – 75 %. Високопродуктивні сільськогосподарські угіддя становлять 76 % усіх земель. У сільському господарстві виробляється 40 % валового сукупного продукту області, а промислові підприємства переважно зорієнтовані на переробку аграрної продукції.

У Тернопільській області земельний фонд складає 1382,4 тис. га, із них 1049,1 тис. га – сільськогосподарські угіддя, що свідчить про високий рівень сільськогосподарської освоеності земель. Орні землі становлять 854,1 тис. га або 62,0 %.

Потенціал виробництва продукції рослинництва може бути реалізований лише через високу родючість ґрунтів і покращення їх функціональних

властивостей. За своїми агрохімічними характеристиками більшість ґрунтів області є родючими і високородючими. Але внаслідок господарської діяльності значна їх частина втрачає свій природний потенціал.

Динаміка складу валової продукції сільського господарства Тернопільської області демонструє також депресивну структуру сільськогосподарського виробництва, яка характерна для низькоінтенсивного типу господарювання в галузі. Приміром, питомо вага галузей рослинництва у загальному обсязі валової продукції сільського господарства зросла з 49 % у 1990 році до 65,9 % у 2011 році, а галузей тваринництва за аналогічний період зменшилася – відповідно з 51 до 34,1 %.

Підсумовуючи, слід зазначити, що аграрний ринок України, функціонування якого супроводжується ціновим диспаритетом і нерозвинутістю маркетингових мереж, розбалансованістю структури виробництва аграрної продукції та іншими негативними ознаками, все ж таки має достатній потенціал для забезпечення інтенсивного розвитку, що матиме позитивні наслідки загалом для національної економіки країни.

Література

1. Горьовий В.П. Аграрна політика у розвитку фермерства в Україні / В.П.Горьовий, Л.В.Прудивус // Економіка АПК. – 2012. – № 12. – С. 10-17.
2. Пасхавер Б.Й. Основні проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва / Б.Й.Пасхавер, Л.В.Молдаван, О.В.Шубравська // Економіка АПК.–2012.–№ 9.–С. 3-9.
3. Петриченко В.Ф. Стратегічні напрямки розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / В.Ф.Петриченко // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 3-9.
4. Україна поставила новий світовий рекорд з виробництва олії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaonline.com.ua/novyny_29027.html.
5. Україна стала одним зі світових лідерів зі зростання продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lifeinua.com/news/ukraine_sta.html.

Корсак В.І.

к. м. н., Голова Ради директорів
Компанія «Волвест Груп»

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Однією із ключових проблем, яка стоїть перед урядами більшості країн світу, вважається зниження роздрібних цін, що є ключовим чинником у забезпеченні доступності товарів для споживачів.

Як показує світовий досвід, дерегулювання галузі сприяє активізації економічних механізмів конкуренції, а зниження роздрібних цін - один з основних методів конкурентної боротьби в роздрібному секторі. Так, було встановлено зниження роздрібних цін при дерегулюванні роздрібногo сектора у Японії - на 2%, Франції - 3,7%. Слід зауважити, що окрім плавного загального зниження роздрібних цін, підприємства роздрібногo бізнесу ініціюють «цінові війни» - з метою збільшення своєї частки ринку, що призводить до створення

можливостей для споживачів здійснювати покупки, витрачаючи ще менше коштів.

Контроль ціноутворення, як міра захисту у світовій практиці, використовується дуже рідко. Так, в 85% розвинених країн таке регулювання галузі роздрібною торгівлі відсутнє. Зокрема, у Канаді, Ісландії і Кореї існує контроль ціноутворення деяких продуктів першої необхідності (молоко, хліб), у ЄС лише у деяких країнах регламентуються ціни і тільки на такі категорії товарів, як алкоголь та сигарети.

В Індії регулюються не тільки ціноутворення, а поставки та розподіл товарів першої необхідності (рис, пшениця, горох, чай, цукор, сіль, картопля, олія, молоко). В Іспанії та Німеччині передбачені спеціальні вимоги до торгівлі товарами за зниженими цінами, продажу товарних залишків у рамках ліквідації торговельного підприємства. У Греції передбачено право держави безпосередньо регулювати ціни (надбавки) на соціальні товари в кризові періоди (на строк до 6 місяців).

В Росії, у відносно недавно прийнятому законі, чітко прописано, що у разі, якщо впродовж тридцяти календарних днів підряд відбувається зростання роздрібних цін (30% і більше) на окремі види соціально важливих продовольчих товарів першої необхідності, уряд Російської Федерації в цілях стабілізації роздрібних цін на ці види товарів має право встановлювати гранично допустимі роздрібні ціни на них на території, де відбувається дане підвищення цін, на термін не більше ніж дев'яносто календарних днів [1].

Винятком із загальної практики невтручання уряду в ринкові механізми ціноутворення є Франція, де цінове регулювання триває із післявоєнного періоду. Крім того, у 1996 році Франція запровадила регулювання стосунків між постачальниками і роздрібними торговельними організаціями, що забороняло постачальникам використати диференційовані ціни для різних роздрібних компаній (з метою захисту малого бізнесу, який не може в ринкових умовах отримати таку ж привабливу ціну, що і велика мережа), обмежувало надання маркетингових послуг та забороняло продаж нижче закупівельної ціни. Результатом такого регулювання стало зростання цін в роздрібному секторі, що перевищувало середню інфляцію більш ніж в два рази, також відбулося скорочення асортименту світових брендів в магазинах (продавці виводили із асортименту відомі бренди, а їх місце займали приватні марки, оскільки співпраця з постачальниками брендovаних товарів ставала не вигідною).

Слід зауважити, що у 2005р. регулювання взаємовідносин роздрібних торговельних організацій і постачальників було ослаблене, після чого ціни знизилися на 3,7% при загальній інфляції 2,3% [2].

У США свого часу було запроваджено мінімальні ціни на закупівлю цільного молока у виробників. Так, ціна була встановлена на 3,7% вище, ніж середня ціна по ринку. У результаті в країні відбулося зростання роздрібних цін на молоко на 29%. Тоді було встановлено, що тільки 4,5% з цього зростання залишилося у виробників цільного молока, а по 11% - додатково отримали переробники молока і роздрібні оператори (шкода, що цією інформацією не

володіє Кабінет Міністрів, можливо б тоді підтримка сільськогосподарських виробників в Україні мала дещо інший характер).

Крім того, на початку століття у США було законодавчо встановлено максимально дозволена націнку для переробників молока, з якою вони мали право продавати у роздрібні торговельні мережі. У результаті різниця між фермерськими та роздрібними цінам суттєво зросла. Так, до введення закону різниця складала 80% - 120% (1989 - 1991 рр.), після введення - 103% - 136% (2001 - 2003 рр.), що ще раз підтверджує сумнівну ефективність «ручного» управління процесом ціноутворення.

Слід зауважити, що зниження роздрібних цін шляхом регулювання рівня націнки або фіксування ціни, не тільки спричиняє зростання цін на дану категорію товарів, а й призводить до виникнення дефіциту товарів, зниження інвестиційної привабливості як торговельної галузі, так і тієї, що виробляє дані товари, та може спонукати закриття магазинів, що у свою чергу знижує географічну доступність товарів для населення.

Таким чином, регулювання цін є сумнівним та малоефективним інструментом для збільшення доступності товарів, використання якого слід здійснювати лише у виняткових ситуаціях. Зловживання ним може призвести до непередбачуваних наслідків, які не тільки не принесуть користі споживачам, а й можуть спричинити негативний вплив у цілому на економічний розвиток держави.

Література

1. Об основах государственного регулирования торговой деятельности Российской Федерации: Федеральный Закон Российской Федерации по состоянию на 1 февр. 2010 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/12/30/torgov1ya-dok.html>
2. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2010 - 2015 годы и период до 2020 года: проект Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. - Москва, 2010. - 163 с. // Режим доступа: <http://www.slou.ru/images/infographix/proekt.pdf>

Кошевий М.М.

ст. викладач

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ НАУКОЄМНИХ ВИРОБНИЦТВ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Нестабільні темпи промислового зростання вітчизняної економіки, зростаюча її залежність від матеріальних і фінансових потоків на світових ринках визначають сучасну проблему розвитку тих галузей національної промисловості, що відповідають сучасним вимогам науково-технічної революції. Саме вони дозволять розширити конкурентні переваги вітчизняної економіки, реалізувати їх в сучасному економічному просторі, змінити якість

зовнішньоекономічних зв'язків, перетворити їх у фактор стабілізації темпів довгострокового економічного розвитку. Це пов'язано з наукоємним сектором вітчизняної промисловості, про вибір ефективних форм організації науково-технічної діяльності, про їх адекватне організаційно-економічне забезпечення на основі швидкого нарощування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, регіональних та національних виробничих комплексів.

Питання прискорення темпів економічного зростання вітчизняної економіки, формування умов, що сприяють швидкому генеруванню та мультиплікації науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок в національній промисловості, постійно знаходяться в центрі уваги вітчизняної економічної науки та господарської практики. Але до цього часу залишається відкритим питання, пов'язане з теоретичними підходами та методичними рекомендаціями з організаційно-економічного забезпечення розвитку наукоємних виробництв промислового сектору економіки.

Вирішення цих проблем можливе лише на основі визначення дійсних причин того, чому наявний світовий досвід, фінансово-економічні інструменти та організаційні рішення в галузі промисловості дестабілізують вітчизняний реальний сектор економіки, гальмують зростання наукоємного виробництва, мотивують суб'єктів господарювання лише на досягнення короткострокових цілей.

Так розвиток наукоємного виробництва залежить від ряду факторів, що носять проблемний та подекуди суперечливий характер в сучасній вітчизняній економіці. До таких факторів, перш за все, можна віднести наступні:

- наукомісткий інноваційний потенціал;
- динаміка процесу технічного переозброєння активної частини основних промислових засобів;
- кордони розширеного відтворення в галузях з високою часткою доданої вартості, оскільки наукоємні виробництва промислового сектору, концентруючи в кінцевих ланках технологічних ланцюжків значну величину новоствореної вартості забезпечують основу прискореного економічного зростання, тобто межі наукоємного промислового відтворення визначаються кордонами розширеного відтворення тих галузей, в яких перерозподіляється вартість;
- здатність самого наукоємного сектора ініціювати мультиплікативні ефекти в економіці, особливість яких полягає в тому, що наукоємні виробництва створюють інвестиційний попит саме на високотехнологічні комплектуючі та матеріали інших галузей, стимулюючи їх до застосування новітніх технологічних рішень і збільшуючи в остаточному підсумку валову додану вартість;
- місце і роль наукоємних галузей в механізмі ресурсного забезпечення суспільного відтворення інноваційного типу, що пов'язано з ресурсами, що володіють радикально-перетворюючими здібностями, створення яких забезпечують наукоємні галузі.

Таким чином, для якісного поліпшення динамічних характеристик функціонування національної економіки, необхідний системний і диференційований підхід до розвитку наукоємного виробництва як матеріальної основи модернізації суспільного виробництва.

Куліш К.А.

студентка спеціальності «Міжнародна економіка»

Федотова Т.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Ринок праці в Україні являє собою складну систему, яка постійно розвивається і вдосконалюється. Впродовж останніх років ситуація на національному ринку праці формувалась під впливом позитивної динаміки макроекономічних показників, вона є наслідком послідовного здійснення заходів державного регулювання зайнятості та характеризується зростанням зайнятості населення та адекватним зменшенням безробіття.

Разом із тим, сучасний стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які є бар'єром для нормального соціально-економічного розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів.

Йдеться передусім про нестачу робочих місць та високу частку робочих місць з небезпечними умовами праці та низькими вимогами до якості робочої сили, що є результатом не тільки низьких інвестицій, а насамперед нераціональної їхньої спрямованості. Також суттєво впливає на ринок праці низький середній рівень заробітків, нерівномірний розподіл трудових ресурсів по території держави та деформація в галузевій структурі і професійно-кваліфікаційному складі.

Однак, незважаючи на всі проблеми за останні роки, спостерігаються деякі позитивні зміни. Однією з яких є динаміка зростання заробітної плати: у січні-вересні 2012 року середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника становила 2544,16 грн., яка у порівнянні з січнем-вереснем 2011 року зросла на 15,6% [1].

Продовжує спостерігатися міжгалузева диференціація в рівнях оплати праці. Найбільш оплачуваними в країні у 2012 р. були працівники авіаційного транспорту та фінансових установ, у яких розмір заробітної плати відповідно у 2–3 рази перевищив середній по економіці [3].

Разом із тим рівень оплати праці у закладах охорони здоров'я залишається майже на третину нижчим за середній показник по економіці, в освіті – на 21,0% менше. У цілому по країні 6,0% освітан і працівників охорони здоров'я отримують заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму для працездатної особи. У 2011 р. ці показники становили відповідно 6,4% та 6,5%.

Індекс реальної заробітної плати також має позитивну динаміку. В середньому по Україні він виріс в грудні 2012 року на 2,8%, давши в сумі середній показник приросту за рік 8,7%.

Упродовж 2012 р. зберігалася тенденція щодо зменшення обсягу заборгованості з виплати заробітної плати, яка намітилася у 2011 р. Так, загальна сума боргу зменшилась у 2012 р. на 252,3 млн. грн., а у 2011 р. – на 240,7 млн. грн., у той час як упродовж двох попередніх років борг перед працівниками зростав, зокрема, у 2008 р. – на 77,8% (на 520,0 млн. грн.), а у 2009 р. – на 23,9% (на 284,7 млн. грн.) [3].

Загальна сума заборгованості на 1 грудня 2012 р. досягла 950,5 млн. грн., що на третину менше, ніж на початок 2011 р. Це найнижчий показник упродовж останніх трьох років.

Однак незважаючи на це проблема з безробіттям залишається досить серйозною. В січні 2013 р. рівень безробіття зріс до 1,8% порівняно з 2012 р. Станом на 1.01.2013 р. в Державній службі зайнятості було зареєстровано 564,5 тис. безробітних, тоді як у січні 2012 р. - 520,9 тис., з них чисельність осіб, які отримують допомогу з безробіття зросла на 33, 1 тис. До того більше половини зареєстрованих безробітних (244,8 тис. осіб) - жінки, 171,3 тис. - чоловіки. 263,9 тис. зареєстрованих безробітних проживають у містах, 152,2 тис. - у сільській місцевості [1].

На характер розвитку трудового потенціалу регіонів негативно впливає ще один внутрішній чинник – складна демографічна ситуація, яка містить загрози особливості для українського суспільства. Чисельність населення України, за станом на 1 січня 2013 р., склала 45 млн. 553 тис. осіб. Таким чином, у порівнянні з 1 січня 2012 р. (45 млн. 633,6 тис. осіб), вона скоротилася на 80 тис. осіб [2].

Протягом 2012 року послугами державної служби зайнятості скористались 1,8 млн. незайнятих громадян. Статус безробітного мали 1,4 млн. осіб, з яких отримували допомогу по безробіттю – 1,2 млн. осіб.

Чисельність громадян, працевлаштованих за направленням державної служби зайнятості у 2012 році становила 744,5 тис. осіб. Рівень працевлаштування незайнятих громадян збільшився до 40,3% проти 32,8% у 2011 році [1].

Виходячи із зазначеного можна констатувати, що проблеми на ринку праці дійсно існують, проте є й позитивні зрушення. Тому першочергове завдання для влади України - розробити державну політику зайнятості, яка б сприяла підвищенню якості національної робочої сили, подоланню регіональних диспропорцій на ринку праці та істотно підвищила б попит на робочу силу.

Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний web-сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Чисельність населення України у 2012 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/chislennost-naseleniya-ukrainy-v-2012-g-sokratilas-na-80-tys--15022013140500>
3. Праця України у 2011 році: Статистичний збірник / Відп. за випуск І.В. Сенік. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 343 с.

Литвиненко О.В., Досій О.С., Андрєєва К.А.

студенти 5 курсу, спеціальності фінанси та кредит

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпропетровськ*

СТРАХУВАННЯ ЯК ЗАСІБ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

В розвинених державах світу акумульовані через страхування кошти є джерелом інвестицій в національну економіку. Так, володіючи величезними фінансовими ресурсами, страхові компанії можуть надавати свої грошові фонди для реалізації різноманітних проектів загальнодержавного значення, забезпечуючи фінансування пріоритетних галузей національної економіки.

Оскільки для багатьох країн в сучасних умовах недостатність внутрішнього капіталу є серйозною проблемою, то актуальним є пошук шляхів підвищення ефективності національних страховиків, що призведе до збільшення економічного ефекту від страхування.

Страховий ринок – це один з ключових елементів національної економіки будь-якої країни. Страхування посідає особливе місце в системі господарювання країн з трансформаційною економікою, до яких належить Україна, забезпечуючи, з одного боку, зростаючу потребу в надійному страховому захисті від ризиків суб'єктів ринкових відносин, страховому захисті майнових інтересів членів суспільства, а з іншого – потреби економіки в інвестиційних ресурсах [6, с. 30].

Вплив страхування виявляється у такі способи:

- страхування сприяє забезпеченню стабільності національної економіки, компенсуючи збиток і забезпечуючи безперервність господарської діяльності суб'єктів економіки [1, с. 135];
- у процесі страхування створюються страхові фонди, які згодом перетворюються в інвестиційний капітал [3, с. 20];
- страхування стимулює науково-технічний прогрес, забезпечуючи захистом венчурні, наукомісткі, нові виробництва;
- страхування забезпечує соціальний захист населення через розвиток таких галузей, як медичне страхування і страхування пенсій;
- успішна діяльність страховиків сприяє збільшенню дохідної частини бюджету країни як за рахунок податкових надходжень від самих страхових компаній, так і від страхувальників;

– страхування знижує соціальну напруженість у суспільстві. Спеціальні дослідження показали, що у країнах, в яких жителі і підприємці мають страхові поліси на всі випадки життя, соціальна напруженість значно менша [2, с. 25].

Отже, вищевикладене підкреслює стратегічну важливість страхової діяльності для держави, тому для підвищення ефективності страхування необхідним є визначення проблем його розвитку. До них належать:

- фіктивність значної частки страхових операцій;
 - низький рівень покриття ризиків;
 - недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
 - вузька клієнтська база страховиків;
 - недосконалість правового і організаційного забезпечення державного страхового нагляду;
 - нерозвиненість довгострокових видів страхування;
 - недостатність надійних фінансових інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів;
 - надмірна кількість страхових компаній і недостатній рівень капіталізації страховиків, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку [4, с. 43];
 - використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та виведення капіталу за кордон;
 - недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку;
 - інформаційна закритість ринку страхових послуг, що створює проблеми для страхувальників у виборі стійких страхових організацій [5, с.56].
- Для підвищення ефективності страхової діяльності, що, в свою чергу, сприятиме соціально-економічному розвитку економіки, необхідним є:
- забезпечення ефективного державного регулювання і нагляду у сфері страхування з врахуванням міжнародних принципів і стандартів;
 - введення стимулюючої податкової політики для розвитку довгострокових видів страхування;
 - створення фонду гарантування страхових виплат по договорах страхування життя, що допоможе повернути довіру населення до страхового сектору;
 - підвищення рівня страхової культури населення;
 - удосконалення форм статистичного обліку та звітності страхових організацій, у тому числі з метою проведення аналізу конкурентного середовища на ринках страхових послуг.

Література

1. Бланд Д. Страхування: принципи і практика.–М.: Фінанси та статистика, 2007.– 416 с.
2. Вовчак О.Д. Страхування: навч. посібник. – Новий Світ, 2004. – 480 с.
3. Крейдич М.І. Інвестиційна діяльність страхових компаній / Фондовий ринок. – 2010. – №48. – С.18-21.
4. Піратовський Г.Л. Методологічні засади стратегічного управління страховою компанією / Регіональні перспективи. – 2000. – №2. – С. 42-44.

5. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 296 с.
6. Юрченко Л. А. Финансовый менеджмент страховика: учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 199 с.

Сеник Г.О., асистент кафедри обліку та аналізу
Лисак О.В., студент
Вінницький національний аграрний університет

ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Селянське (фермерське) господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією. Дана форма діяльності виникла та розвивається під впливом економічних, політичних, географічних та інших чинників.

Розвитку сільськогосподарських підприємств на засадах підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів, вдосконалення господарського механізму, інтеграції сільського господарства з промисловістю, забезпечення соціальної спрямованості при здійсненні аграрної реформи знайшли своє відображення в працях вітчизняних науковців: В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, П.І Гайдуцького, В.П. Галушко, О.Д. Гудзинського, О.Ю. Єрмакова, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. та ін. [2, с. 53].

Як відмічає С.В. Васильчак, істотною ознакою фермерських господарств є повна відповідальність селянина за результати своєї діяльності, чого не спостерігається на інших видах сільськогосподарських підприємств, де відповідальність є колективною або частковою. Саме тому фермерські господарства вважаються однією з прибуткових та перспективних форм господарювання на селі [4, с.166].

Слід зазначити, що сьогодні фермерські господарства займають значний відсоток у розвитку аграрного виробництва. Основною проблемою повільного розвитку даних підприємств є мале фінансування, це пов'язано з тим, що це малий бізнес.

Для малого підприємництва, як у загальному, так і в сільському господарстві, зокрема, для фермерських господарств, питання пошуку джерел фінансування та інвестування не лише не втрачають своєї актуальності, а й, навпаки, набувають все більш критичного характеру.

Досить обмежені внутрішні фінансові можливості малого бізнесу, недостатня державна підтримка цього сектора економіки, низька активність інвесторів, обтяжливі схеми кредитування малого бізнесу, як показала практика, не дали змоги сформувати ефективну систему фінансів.

Важливим фактором, який стримує розвиток вітчизняного фермерства, є відсутність механізму реалізації сільськогосподарської сировини, який забезпечував селянам можливість самостійного виходу безпосередньо на кінцевого споживача, уникаючи посередників. Проблема фермерських

господарств в даному аспекті полягає у практичній неможливості, на відміну від приватних фірм або кооперативних організацій, утримувати власні торговельні точки.

В розвитку агропромислового комплексу значна роль має належати державі, яка має різними економічними та політичними методами підтримувати малий бізнес. Влада створювати сприятливі умови для іноземних інвесторів та мінімізувати ризик агробізнесу.

З одного боку, вітчизняне сільське господарство може бути конкурентоспроможним за рахунок значного потенціалу землі та дешевої робочої сили. З другого боку, залишаються проблеми у вигляді невідповідної вимогам часу аграрної структури, обмежень інвестиційного капіталу для покриття виробничих та соціальних витрат аграрного виробництва [3, с. 20].

Загалом сучасний етап розвитку фермерських господарств характеризується вищою ефективністю порівняно із сільськогосподарськими підприємствами, проте його рівень ще недостатній. Такий стан деякою мірою зумовлює світова економічна криза, яка має вплив на весь народногосподарський комплекс. Водночас структура і організація виробництва у фермерських господарствах не відповідають вимогам ринкової економіки і відрізняються незбалансованістю основних видів ресурсів: землі, праці і капіталу [3, с. 23].

Визначення шляхів підвищення ефективності використання потенціалу особистих селянських господарств повинно стати важливою складовою частиною програм розвитку сільського господарства і сільських територій [1, с. 55].

Фермерські господарства є суттєвою та важливою частиною у розвитку аграрного сектору економіки. Саме завдяки ним Україна зможе залучати іноземні капітали, підвищувати експорт, збільшувати національний бюджет. Щоб досягнути перелічених та інших вигід, на сам перед, потрібно докласти зусиль у підтримці, розвитку та стимулюванні малого бізнесу. Крім того потрібно прискорювати співпрацю великих та малих сільськогосподарських підприємств. Вони повинні ділитися досвідом, технологіями та підтримувати один одного а не протистояти, і бути конкурентами. Між державою та підприємствами різних форм власності та розмірів повинен існувати тісний економічний зв'язок для досягнення максимально великих прибутків.

Література

1. Булавка Л. В. Особисте селянське господарство як організаційно-правова форма господарювання, його суть та шляхи підвищення ефективності функціонування /Л.В. Булавка// С.53-58
2. Габор В.С. Формування механізму ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств / В.С. Габор // Іноваційна економіка.- 2012.- №29.- С. 101-104
3. Гнатишин Л. Фермерські господарства в організаційній системі сільськогосподарського виробництва / Л. Гнатишен // Аграрна економіка.- 2012.- №1-2.- С. 19-24
4. Кальченко С.В. Перспективи розвитку фермерських господарств на пост трансформаційному етапі розвитку аграрного сектору/С.В. Кальченко// С. 164-172.

Приймак Ю.А.

студентка 2 курсу магістратури, спеціальності «Економічна теорія»
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОДЕЛЬ RMSM-X ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Основним завданням центральних економічних органів є розробка макроекономічної політики, яка забезпечить злагодженість прогнозних макроекономічних параметрів, таких як рівень інвестицій, об'єм імпорту та експорту, темпи росту ВВП, а також розміри зовнішнього боргу і варіанти його фінансування. Для розробки макроекономічної політики, як інструмент аналізу, доцільно застосовувати модель RMSM-X.

Модель RMSM-X (скоригована мінімальна стандартна модель з доповненнями) розроблена Відділом макроекономічної реструктуризації та зростання Департаменту міжнародної економіки Світового банку [3]. Дана модель використовується більш, як для 100 країн (наприклад, Чилі, Туреччина, Єгипет). На її основі будуються прогнози економічного розвитку країн і приймаються рішення стосовно надання позики. Один із варіантів моделі розроблений співробітниками Світового банку для економіки України.

Модель не містить економетричних залежностей, що пояснюється відсутністю узгодженого набору статистичних показників (це є характерним для країн колишнього СРСР). Наявні ретроспективні дані, отримані на короткому часовому проміжку, не дозволяють побудувати повноцінні рівняння регресії, оскільки кількість спостережень у статистичних рядах є недостатньою для проведення таких досліджень. У зв'язку з цим у моделі RMSM-X для умов України зроблено спрощення — наявність узгоджених статистичних даних у динаміці може бути обмеженою одним роком (лише по окремих показниках потрібно мати суму даних за два роки). Укорочена статистична база, що безпосередньо використовується у розрахунках, є одним із недоліків моделі.

Сучасна модель RMSM-X, крім детальної класифікації ретроспективних та прогнозних даних щодо торгівлі, зобов'язаннях країни по кредитах, платежів до країни, обслуговування країною заборгованостей та інших зобов'язань по видах кредиторів, включає широкий спектр показників системи національних рахунків у розрізі секторів економіки, які представлені в моделі окремими блоками: приватний сектор, податково-бюджетний блок, грошово-кредитний блок та блок платіжного балансу [1, с.52].

Основу макроекономічної моделі складають обмеження, виражені в 4 макроекономічних тотожностях: національних рахунків, фіскальна, платіжного балансу та монетарна тотожність [2].

Однією з позитивних особливостей моделі є можливість моделювати різні варіанти економічної політики.

Багатоваріантність розв'язків реалізується через врахування тих чи інших передумов прогнозу. Передумови прогнозу включають перелік показників, що

при вибраних варіантах розв'язків є екзогенними. У адаптованій до умов української економіки моделі застосовуються три сценарії (рис. 1).

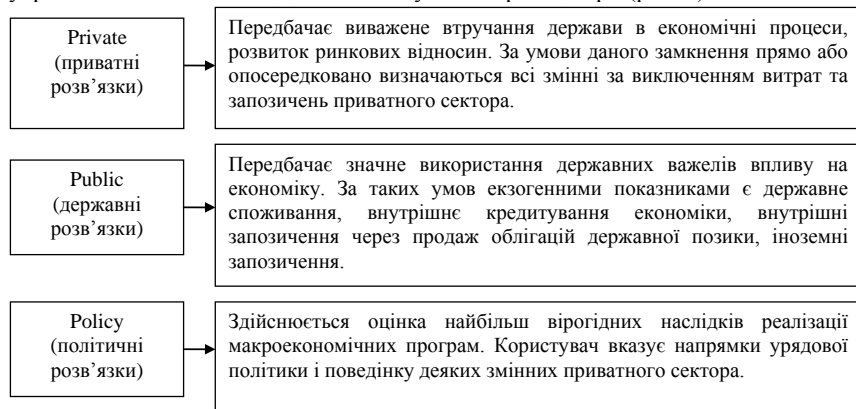


Рис. 1. Сценарії розв'язків для моделі, адаптованої до умов української економіки

Джерело: розроблено автором на основі [1, с.56]

Попри згадані позитивні риси модель RMSM-X має ряд недоліків, які є наслідком таких чинників: не враховуються умови економіки України; нерівномірна деталізація при моделюванні різних економічних процесів; спрощення розрахунку багатьох макроекономічних показників.

Умови української економіки є специфічними і тому не можуть бути змодельовані за допомогою універсального шаблону. В моделі RMSM-X не враховано такі специфічні особливості української економіки, як наявність та недовикористання виробничих, природних, трудових ресурсів; зростання рівня тіньової економіки; значний рівень змішаного доходу від підсобного господарства та відповідного споживання населенням товарів власного виробництва та ін.

Оскільки дана модель є стандартною, то в ній недостатньо відображені поведінкові параметри і інші важливі взаємозв'язки і макроекономічні закономірності, характерні для різних країн. Тому необхідно доповнити модель додатковими даними, які стосувалися б, наприклад, впливу факторів економічного зростання, прогнозування рівня інфляції, врахування соціальних трансфертів та ін. Таким чином, очевидно, що для використання моделі RMSM-X в умовах економіки України необхідне її значне доопрацювання.

Література

1. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування [Текст] : за ред. Крючкової І.В. - Харьков : Форт, 2000. - 336 с.
2. Мурадова Х.М., Файзуллаев Я., Вахидова Л.Д. Модель Мирового банка RMSM-X: Возможности адаптации к переходной экономике Узбекистана. . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unescap.org/pdd/projects/casia/rmsm-x.pdf>

3. Офіційний сайт Світового банку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

Садула Л.М.

кандидат економічних наук, доцент

Львівська філія Європейського університету

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ НЕЛЕГАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ З АФРИКИ ДО ЄС

Історія нелегальної міграції з африканських країн до ЄС розпочалась після розпаду колоніальної системи його країн-членів у 1960-их роках. Адже Франція, Великобританія, Португалія, Іспанія та Бельгія володіли всією територією Африки. Господарські зв'язки метрополій з колоніями, відсутність мовного бар'єру, дефіцит некваліфікованої робочої сили в Європі сприяли зародженню нелегальної міграції. Однак у 1970-1980-их рр. для нелегальної міграції із африканських країн до ЄС були характерні невисокі темпи зростання, основна частина нелегальних мігрантів припадала на колишні північноафриканські колонії Франції – Алжир, Туніс, Марокко (араби).

У 1990-их, а особливо у 2000-их роках нелегальна міграція з країн Африки до ЄС зазнала значних змін: темпи її зростання почали інтенсивно збільшуватися, домінуючими стали нелегальні мігранти із країн на південь Сахари (негроїди).

Причинами сучасної хвилі нелегальної міграції з африканських країн до ЄС є демографічний вибух у цих країнах, що у свою чергу головно впливає на наступну причину – економічну: безробіття, низькі соціальні стандарти, голод. Дещо меншою мірою на нелегальну міграцію позначаються політичні (расова дискримінація, міжетнічні конфлікти, диктаторські режими), воєнні та інші причини.

Оцінити реальні масштаби нелегальної імміграції з африканських країн до ЄС є проблематично. Найбільше нелегальних іммігрантів припадає на Францію, ФРН, Великобританію та південноєвропейські країни. Кількість нелегальних іммігрантів в ЄС неухильно зростає, в основному за рахунок тимчасового проживання та дозволів на роботу та в теперішній час становить приблизно від 4,5 до 8 млн. осіб. Європейська комісія оцінює щорічний приріст нелегальних іммігрантів в ЄС на рівні 350-500 тис. осіб [1].

Наукові дослідження показують, що внесок нелегальних мігрантів у «тіньову економіку» ЄС становить від 7 до 16 % його ВВП [1]. Для того, щоб приборкати цю тенденцію, Європейська комісія у 2007 р. висунула вимоги до країн-членів внести зміни до національного законодавства для здійснення належного контролю за працевлаштуванням нелегальних мігрантів та збільшити штрафні санкції для підприємств. Однак частина вчених, сумнівається в ефективності таких перевірок і покарань. Одні дослідники рекомендують в якості альтернативи строгий контроль за юридичними заходами. Інші стверджують протилежне – зменшити роль законодавчого регулювання на користь дерегулювання на ринку праці [2, 4, 5].

Для боротьби з нелегальною міграцією ЄС створив спеціальну агенцію – FRONTEX. Так, у 2009 р. за допомогою цього органу було зупинено 106 200 випадки нелегального перетину кордонів ЄС, з яких 63 368 випадків припадали на морський кордон [3].

У 2000-их рр., внаслідок свого географічного положення, у країнах, які найближче розташовані до Північного Середземномор'я сформувалися центри нелегальної міграції до ЄС. Центрами нелегальної міграції із африканських країн стали Марокко, Туніс та Лівія, а Ліван та Туреччина – із азійських країн. Ці країни надають нелегальним мігрантам свою територію як перевалочний пункт до нелегального перетину кордону ЄС у районі Канарських островів, Гібралтарської протоки, Мальти і о. Сицилія. Тому найбільш вразливими країнами-членами ЄС у середземноморському басейні виявились Іспанія, Франція та Італія.

Високі темпи зростання нелегальної міграції до ЄС сприяють зростанню значних прибутків кримінальним угрупованням, які займаються організацією каналів переправлення. До того ж нелегальні мігранти попадають в трудове рабство, сексуальну експлуатацію, що ще більше загострює криміногенну ситуацію в ЄС.

Нелегальна міграція до ЄС спричинила зростання значних витратків на охорону кордонів, створення таборів біженців, їх соціальне та медичне обслуговування, утримання під вартою та депортацію. Також нелегальна міграція спричинила зміну соціальної та демографічної структури значної частини країн-членів ЄС. Особливо в умовах сучасної економічної кризи в ЄС загострилась проблема безробіття.

Оскільки більшість нелегальних мігрантів з африканських країн є мусульманами, то гостро постало питання їх інтеграції в європейське суспільство. У сучасному ЄС, через цивілізаційні, культурні та релігійні фактори спостерігається конфліктна ситуація з мусульманами, що спричинило зростання насильницьких акцій, ксенофобії та расової нетерпимості. У свою чергу це підриває внутрішню стабільність ЄС.

Література

1. Cracking down on illegal employment: Jacques Barrot welcomes the European Parliament's vote on sanctions against employers of illegally staying third-country nationals : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/298&format=PDF&aged=1&language=EN&guiLanguage=uk>>.
2. European Union // Focus Migration. – 2009. – № 17. : [Електронний ресурс].]. – Режим доступу: <http://focus-migration.hwwi.de/uploads/tx_wilpubdb/CP_17_EU_01.pdf>.
3. FRONTEX. General Report : 2009 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.frontex.europa.eu/annual_report>.
4. Naas de H. Trans-Saharan Migration to North Africa and the EU: Historical Roots and Current Trends: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=484>>.
5. Moppes van D. The African Migration Movement: Routes to Europe : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ru.nl/socgeo/html/files/migration/migration5.pdf>>.

Слатенькова М.О.

аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВІ ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

Фінансова криза та процес посткризового відновлення диктують економікам світу нові правила гри, які відносяться до вирішення низки економічних проблем. Ці проблеми штовхають уряди країн світу приймати активну участь у розробці нової або у процесі удосконалення існуючої моделі регулювання економічних процесів, яка сприятиме розвитку економічної системи в цілому та підвищенню добробуту населення.

Сучасна економічна система потребує розвитку конкурентного середовища та удосконалення умов виробництва, але у той самий час існує протиріччя, яке пов'язане з розвитком самої системи. Деякі дослідники впевнені в тому, що процеси та явища, які виникають в межах розвитку ринкової економіки, неможливо прогнозувати та планувати. В той самий час постає необхідність державного втручання в економічні процеси, але необхідно провести межу цього самого втручання, яку у XXI сторіччі не слід перетинати. Річ в тому, що під державним регулюванням та втручанням маються на увазі конкретні заходи, які сприятимуть розвитку національної економіки шляхом визначення пріоритетів та стратегічних завдань розвитку за допомогою планування та прогнозування. Останні потребують концентрації та спеціальної підготовки не тільки конкретних підрозділів системі державного управління, але й формування інформаційних та статистичних баз даних необхідних для розробки планів та прогнозів. Розробки в області економічного прогнозування перш за все пов'язані з визначенням тенденцій розвитку національної економіки шляхом використання статистичних даних.

Існує необхідність впровадження наступних дій задля відновлення практики стратегічного прогнозування і планування. По-перше, існує необхідність створення законодавчої бази, що має регламентувати розробку стратегічних програмних документів для визначення довгострокових пріоритетів розвитку країни. По-друге, слід досягти узгодженості макроекономічного і бюджетного прогнозів, підвищення рівня їх точності та достовірності. І по-третє, необхідно створити умови для забезпечення безперервності прогнозування та встановлення тісного зв'язку між середньо- та короткостроковими прогнозами.

Формування системи регулювання економічного та соціального розвитку держави в умовах ринкової економіки представляє собою проблему. Ефективність рішення цієї проблеми може бути досягнута при поглибленні теоретичного аналізу та врахуванню світового досвіду. Основна проблема полягає у визначенні ступеня взаємодії плану та ринку.

Планування та прогнозування необхідно розглядати як найважливіші форми регулювання економіки, основною функцією яких є визначення

головних пріоритетів розвитку та шляхів для їх досягнення.

Головне в прогнозі і плані - це точність відображення в них об'єктивного життя, в тому числі різноманітних його проявів. Необхідно враховувати, що економічне середовище постійно випробовує вплив безлічі різних взаємодіючих факторів і факторів, що виключають один одного. Прогнози та плани розробляються з випередженням подій, але їхня дієвість залежить від ступеня відповідності цим подіям.

Між прогнозуванням і плануванням існують досить вагомими відмінності. Прогноз – це завжди альтернативи, а план – це однозначне рішення, навіть тоді, коли розробляється на альтернативній основі. Прогноз заснований на методах передбачення, очікування, допущення, а планування – використовує макроекономічні методи моделювання та національні рахунки [1, с. 30].

Отже, прогнозування – це наукове, обгрунтоване системою встановлених причинно-наслідкових зв'язків і закономірностей виявлення стану та вірогідних шляхів розвитку явищ та процесів [2, с. 25]. В той час, як планування передбачає обгрунтований вибір цілей, визначення політики, розробку заходів та методів досягнення цілей, забезпечення основи для прийняття рішень.

Мета стратегічного планування - побудова моделі майбутнього розвитку держави чи іншого об'єкта, стосовно до якого здійснюється планування [3, с. 127]. Призначення стратегічного планування - зробити тактичні, оперативні та поточні управлінські рішення обгрунтованими [4, с. 230].

Таким чином держава повинна вести активні дії щодо прогнозування та планування внутрішніх економічних процесів, що в свою чергу буде сприяти констатації фактичний та ймовірних можливостей національної економіки для проведення безпечного реформування секторів економіки. У цьому контексті слід приділити увагу такому пласту внутрішнього та зовнішнього розвитку як інвестиційна привабливість, яка в свою чергу тягне за собою низку процесів, що впливають на економічний розвиток та зростання. Але саме планування та прогнозування економічних процесів з боку держави є необхідною передумовою вибору вірних стратегічних орієнтирів національного розвитку та втілення їх в довгостроковій стратегії.

Література

1. Лозова О.В. Теоретико-методологічні засади прогнозування соціального розвитку / О. В. Лозова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – Тернопіль. – 2011. – №4 (23). – С. 29-32.
2. Кузык Б. Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2006. – 427 с.
3. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. Издание 2-е, перераб. и доп. / Кушлин В. И. - общ. ред. М.: Изд-во РАГС, 2005. - 485 с.
4. Петрушевський Ю., Попадюк О. Класифікація видів макроекономічного планування / Ю. Петрушевський, О. Попадюк // Економічний аналіз. 2011 рік. Випуск 9. Частина 3. – С. 228-232.

Шеденов У.К., д.э.н., профессор;
Смагулов А.М., к.э.н., доцент;
Шеденова Н.У., д.с.н., доцент

*Казахский Национальный Университет им. Аль-Фараби, г. Алматы,
Республика Казахстан*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев в своей речи на Форуме «Инновационный Казахстан – 2020» озвучил, что «Казахстан должен ориентироваться на абсолютные инновации» [1].

В современной рыночной экономике успех сопутствует тем предприятиям, отраслям и секторам, которые быстрее и эффективнее других создают и осваивают новое знание, умеют лучше удовлетворять дифференцированные, быстро развивающиеся потребности клиентов в товарах и услугах. Возрастают требования, предъявляемые к качеству рабочей силы, но при этом расширяются и возможности для самореализации всех членов трудового коллектива, наблюдается сокращение доли нетворческих, рутинных элементов процесса труда. Человеческий потенциал становится стратегическим фактором развития организаций, работники, становятся скорее элементом активов, а не издержек, возрастает важность инвестирования в развитие человеческих ресурсов с их последующей капитализацией и получением максимального эффекта от этих вложений.

Одной из проблем повышения конкурентоспособности современной организации является недостаточное использование инновационной активности человеческих ресурсов как источника разработки и успешного производства инновационных продуктов. Решение данной проблемы возможно только при расширении использования потенциальных возможностей человеческих ресурсов организации.

В настоящее время широко признается тот факт, что инновационная активность в значительной степени влияет на конкурентоспособность предприятия. Изучению механизмов инновационной деятельности и конкурентоспособности как важных экономических категорий современной экономики за последние десятилетия посвящен ряд отечественных и зарубежных исследований. Известно, что австрийский экономист Й. Шумпетер, который определил инновацию как коммерциализацию всех новых комбинаций, основанных на применении новых материалов и компонентов, введении новых процессов, открытии новых рынков и введении новых организационных форм и их комбинаций.

Организация также может инвестировать средства в привлечение специалистов, обладающих ценными специальными знаниями с аналогичных

организаций, тем самым, повышая данную составляющую своего человеческого капитала.

Инвестиции в блок технологических навыков направлены на совершенствование аналитических способностей индивида, что приводит к увеличению его способностей к созданию новых технологий и совершенствованию существующих. Аналогично, руководители могут инвестировать денежные средства на поиск сотрудников, обладающих такими знаниями.

Первые исследования развития интеллектуального капитала относятся к началу 60-х годов, ко времени публикации книги Фрица Махлупа «Производство и распространение знаний в Соединенных Штатах».

При реализации стратегии инвестирования в человеческий капитал целесообразно использовать следующие методы работы с персоналом: повышение квалификации работников (обучение в образовательных учреждениях и внутреннее бизнес-обучение); формирование неформальных рабочих групп: создание модели компетентности, организация доступа к необходимой информации (библиотеки, Интернет), признание права неформальных групп на существование; составление и заключение соглашения между руководителями и сотрудниками, отражающего ожидания обеих сторон; передача работникам компании части акций, участие работников в прибылях фирмы; вовлечение сотрудников в процесс принятия решений.

В Послании народу Казахстана в 2012 году, определяя приоритеты стратегического плана на новое десятилетие, Президент отметил необходимость активного инвестирования «в будущее ради повышения конкурентоспособности человеческого капитала».

Задача развития человеческого капитала должна сегодня формулироваться как ключевая государственная задача модернизации целого ряда современных социальных секторов образования, культуры, здравоохранения, науки, которые рассматриваются в первую очередь как секторы капитализации человеческого потенциала Казахстана.

Литература

1. Назарбаев Н.А. Социальная модернизация Казахстана: «Двадцать шагов к обществу всеобщего труда», программная статья /Газета "Казахстанская правда" от 14.07.2012 г.
2. Казахстан должен ориентироваться на абсолютные инновации // Казахстанская правда [Электронный ресурс] UPL: <http://www.kazpravda.kz/c/1305293285>
3. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. - 2001. - № 12. – С 7.
4. Михеева С.Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал // Проблемы теории и практики управления. - 2003. - № 1.

Терьошкіна Н.Є.

к.е.н., доц. кафедри економіки та організації виробництва
Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв

СТРАТЕГІЧНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В ХХІ столітті стає очевидним, що динамічний розвиток інноваційної сфери утворює базу стійкого економічного росту. Інноваційне прискорення сьогодні є основною характеристикою індустріально розвинутих країн світу. Сучасні інтеграційні процеси, що протікають у світовому співтоваристві, сприяють визнанню необхідності розробки нових підходів до розвитку територіальних економік, і основну роль при цьому грає інноваційна діяльність.

У цьому контексті необхідні нові ефективні механізми розробки та реалізації прийнятих державних стратегічних ініціатив. Тому перед урядом України постає завдання працювати в напрямі визначення політичних рішень, рамкових структур і механізмів управління, які могли б прискорити науково-технологічний розвиток.

Дослідження проблем формування, розвитку й реалізації державної інноваційної політики показують [1-3], що незважаючи на очевидну необхідність активізації інноваційних процесів в українській економіці з метою її модернізації, реструктуризації й забезпечення стійкого зростання, питанням державного регулювання в інноваційній сфері в країні й до цього часу не приділяється належної уваги: не сформована відповідна системна правова база, відсутні економічні стимули, що заохочують суб'єктів господарської діяльності займатися упровадженням інновацій, не вироблена сприйнятливість виробництва до інновацій, не розвинена технологічна інфраструктура.

Прямим наслідком недооцінки ролі інноваційного фактору в соціально-економічному розвитку України та її регіонів є загрозливий стан виробничих фондів, що посилює технологічне відставання країни від розвинутих держав, зниження життєвого рівня населення, оборонної й економічної безпеки. Щоб усунути зазначену ситуацію, необхідний більш рішучий поворот держави до вирішення проблем інноваційного розвитку на основі комплексного підходу, що передбачає, перш за все, розробку державної інноваційної стратегії, у тому числі й на регіональних рівнях, пошук і апробація ефективних економічних, правових, і організаційних механізмів її реалізації.

Розробка стратегії інноваційного розвитку повинна супроводжуватися відповідними рамковими умовами – адекватною вимогам часу макроекономічною політикою, конкурентними ринками, зручними технічними регламентами, відкритістю відносно міжнародної торгівлі й прямих іноземних інвестицій, що стимулюється податковою системою й сприятливими фінансовими умовами.

В умовах ринкової економіки та високого ступеня невизначеності державній владі потрібно не лише прислухатися до рекомендацій учених, але й проявляти більшу послідовність стосовно визначення пріоритетів державної

політики та дотримання їхнього всебічного забезпечення при реалізації державної внутрішньої та зовнішньої політики. Такими пріоритетами, на нашу думку, є: інвестиції в людський капітал, модернізація сфери освіти, науки, охорони здоров'я, побудова національної інноваційної системи, модернізація економіки, розвиток її нових конкурентоспроможних секторів у високотехнологічних сферах, розширення виробничої, соціальної й фінансової інфраструктури.

Таким чином, для реалізації заявлених органами державної влади стратегічних соціально-економічного розвитку, необхідно переглянути багато положень фундаментальних складових економічної політики, правильно визначити пріоритетні напрямки становлення нового технологічного укладу, поставити обґрунтовані задачі формування української інноваційної системи, в якій ключове місце приділити розширеному відтворенню інтелектуального капіталу шляхом проведення відповідної соціальної політики.

Література

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проєкт України / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.С. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007.– 512 с.
2. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: Аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації цих викликів»]; за ред. Л.І. Федулової, Г.О. Андрощука; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 196 с.
3. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку : монографія / [Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Отецький В.Л. та ін.]; за ред. Л.І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.

Третяк В.П.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

РОЗВИТОК ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПРІОРИТЕТИ

Галузь охорони здоров'я – це сукупність підприємств і організацій територіальної соціальної інфраструктури, метою діяльності яких є організація та забезпечення доступного медичного обслуговування населення. Соціальна необхідність розвитку галузі охорони здоров'я пояснюється тим, що рівень розвитку будь-якого суспільства прямо і безпосередньо пов'язаний із станом здоров'я населення. Погіршення екології, падіння середньої тривалості життя не може не хвилювати а ні управлінців, а ні вчених. Накопичення негативних явищ у сфері української медицини викликане, не в останню чергу, її неефективністю господарювання у цій галузі суспільного життя.

Розвиток галузі охорони здоров'я є пріоритетним напрямком соціальної політики України. Діяльність щодо збереження та зміцнення здоров'я населення і, зокрема, трудових ресурсів визначає соціально-економічну ефективність функціонування цієї галузі господарського комплексу на довгострокову перспективу.

Особливості демографічної ситуації та стану здоров'я населення, соціально-економічні зміни, нові вимоги до якості та обсягів медичної допомоги, що вже давно перетворилися на невід'ємний компонент здорового способу життя громадян постіндустріальних держав, мають отримати адекватне відображення в пріоритетних напрямках соціальної політики України. До них доцільно включити послідовну реалізацію конституційних гарантій медичної допомоги, поліпшення доступності послуг для всіх верств шляхом перебудови сфери охорони здоров'я у відповідності з її сучасними економічними засадами та передовими технологіями, спрямованої на забезпечення належних кількісних і якісних характеристик медичного обслуговування, а також максимальної ефективності використання ресурсного потенціалу. Стратегічним напрямом розвитку вітчизняної галузі охорони здоров'я, згідно з сучасними світовими тенденціями і вимогами соціальної ринкової економіки до якості життєдіяльності особи, повинно бути створення ефективної моделі управління процесами відтворення здоров'я індивіду та всього суспільства, посилення позицій санології як охорони здоров'я повністю фізично і психічно дієздатних людей, активне впровадження ідей здорового способу життя.

Головною метою програми реорганізації медичної допомоги ми бачимо у підвищенні її доступності для населення завдяки формуванню гнучких соціально-економічних механізмів багатоканального фінансування та компенсації соціальної нерівності, оновленню взаємовідносин між усіма суб'єктами охорони здоров'я (державною владою різних рівнів, місцевим самоуправлінням, соціальними верствами і прошарками, медичним персоналом). Основні напрями процесу оптимізації галузі, в тому числі принципи державної, інноваційної та кадрової політики, перспективи вдосконалення економічного підґрунтя та системи управління, з'ясовані в Концепції розвитку охорони здоров'я населення України.

Для підвищення ефективності галузі охорони здоров'я необхідно досягти реалізації наступних пріоритетів діяльності на 2013-2015 рр.

1. Покращення доступності первинної допомоги для населення: створення Центрів первинної медичної допомоги, які дозволять наблизити надання медичної допомоги до пацієнтів; затвердження порядку реалізації права вибору пацієнтом лікаря первинної медичної допомоги, якій має організувати подальший медичний маршрут пацієнта; затвердження порядку направлення пацієнтів до закладів охорони здоров'я, що надають відповідний вид медичної допомоги, що дозволить впорядкувати надання спеціалізованої та високоспеціалізованої медичної допомоги; збільшення частки населення, що отримує первинну медичну допомогу у лікарських амбулаторіях, що знаходяться на відстані від місця проживання: у містах - до 1 км. на 5 %, у сільській місцевості до 7 км. - на 5%; зменшення середнього навантаження

(кількість прикріпленого населення) на 1-го лікаря, що надає первинну допомогу: у містах - на 5%, у сільській місцевості - на 10%.

2. Вдосконалення організації надання екстреної медичної допомоги: створення територіальних центрів екстреної медичної допомоги та медицини катастроф з обласним центром оперативно-диспетчерської служби у своєму складі забезпечить обов'язковість прийому, передачі бригаді швидкої медичної допомоги та супроводу виклику до моменту його завершення; підпорядкування усього наявного ресурсу, що має відношення до надання екстреної медичної допомоги, територіальним центрам екстреної медичної допомоги та медицини катастроф забезпечить ефективне його використання. У першу чергу рівномірне розташування бригад швидкої медичної допомоги на підпорядкованій території забезпечить виконання нормативу часу доїзду у місті - 10 хв., поза містом - 20 хв.; організація у багато профільних лікарнях відділень невідкладної медичної допомоги забезпечить своєчасне надання екстреної медичної допомоги на госпітальному етапі, максимально зменшить простоті бригад швидкої медичної допомоги та удосконалив надання екстреної медичної допомоги на госпітальному етапі за сучасними клінічними протоколами.

3. Проведення пілотних проектів з реформування системи охорони здоров'я: розробка та затвердження методичних рекомендацій щодо аналізу мережі закладів охорони здоров'я відповідно до їх потужності та матеріально-технічного стану, виходячи з потреб населення у медичній допомозі різних видів, які мають стати основою для структурної реорганізації мережі закладів охорони здоров'я; структурно-організаційне розмежування первинного та вторинного рівнів надання медичної допомоги шляхом створення центрів первинної медико-санітарної допомоги та госпітальних округів з урахуванням особливостей адміністративних територій та диференціації закладів охорони здоров'я, з урахуванням інтенсивності надання медичної допомоги. Це дозволить сконцентрувати наявні матеріальні, фінансові та трудові ресурси закладів охорони здоров'я, уникнути дублювання їх функцій.

Тимохова Г.Б.

к.э.н., доцент

Харьковский гуманитарный университет «Народная Украинская Академия»

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ РЕНТЫ

Выявление особенностей «выращивания» институциональной среды, наиболее благоприятной для обеспечения генерирования и трансфера инноваций в границах спецификации прав собственности на продукты интеллектуального труда, формирующей значительный и весомый сегмент частных интересов в системе производства знания и инноваций относится к

задачам стратегического управления инновационными процессами в экономике.

Первым источником инноваций является информационная рента. Информационная рента – это рента, присваиваемая собственником информационного капитала, которая получена в результате капитализации (разработки, внедрения, накопления, тиражирования и реализации) нововведений в информационном секторе экономики [1]. Примером присвоения информационной ренты служат доход компаний, предоставляющих услуги в сфере правовых баз данных, где сведены нормативные акты органов государственной власти. Клиенту предоставляется информация о существующих законах. Между тем, любой закон публикуется средствами массовой информации, он доступен любому человеку, и в этом смысле закон является общественным благом. Однако компания продает право доступа к правовой базе данных, получая при этом сверхдоход, аккумулировав все существующие законы в единую информационную базу.

При анализе информационной ренты возникает вопрос о собственнике информации как одного из условий существования ренты. В нашем примере собственностью компании будут являться не отдельные законы, а комплекс информации как единой базы. Источником информационной ренты является информация, которая защищается авторским правом или лицензией, что связано со стремлением к монополизму производителя. Обладание новой информацией становится одним из главных условий поддержания монополии, поскольку наличие патентов и лицензий служит барьером для проникновения в отрасль. Условием получения информационной ренты является собственность на информацию и монопольное обладание ею. Ценность информации носит субъективный характер и зависит от цели, которую преследует ее пользователь. Если поставленная задача решена, то востребованная в процессе производства информация для пользователя уже не представляет интереса, она утрачивает свою значимость, соответственно, информационная рента исчезает.

Информационная рента является экономической формой реализации интеллектуальной собственности. Объекты интеллектуальной собственности — авторские права, лицензии, ноу-хау, тиражи и др.— приносят их собственникам фиксированный доход, который и является денежным выражением информационной ренты.

В целом институт интеллектуальной собственности как рыночный инструмент возмещения затрат на производство знаний, интеллектуальных продуктов и инноваций в украинской экономике представляет меру паллиативного воздействия на стимулирование производства и продвижения инноваций. Паллиативность заключается в том, что формируя частные механизмы возмещения затрат на производство инноваций, институт интеллектуальной собственности не решает проблему возмещения затрат на производство интеллектуальных продуктов как основы инноваций в общественном секторе (например, в секторе фундаментальной науки).

В системе определения прав интеллектуальной собственности традиционная связка составляющих «субъект – предмет собственности –

несобственник» видоизменяется. Отчуждение предмета собственности предполагает реализацию авторских интересов. И если функционально роли инвестора и автора (разработчика) разделены, то в институциональном плане эффективное присвоение предусматривает наделение автора правами инвестора.

Установление и укрепление прав собственности, тем самым, является детерминантом успешного экономического развития. И, соответственно, низкое качество институциональной среды является основным препятствием экономическому росту, особенно для развивающихся стран [2].

В целом, критичность институциональной среды для экономического развития (в первую очередь, таких её составляющих как эффективность защиты прав собственности и контрактных прав, системы правоприменения (инфорсмент), качества и независимости судебной системы, качества бюрократического аппарата и глубины финансовых рынков) стала общепризнанным фактом. Чрезвычайно авторитетной в этом отношении оказалась работа Д.Родрика с соавторами (2002) «Институты главенствуют» (Institutions Rule) [3], в которой показано, что в межстрановых регрессиях, построенных на длительных временных интервалах, фактор качества институтов (прежде всего мера качества защиты прав собственности и правового поля) существенно лучше объясняет различия в долгосрочных темпах роста, чем другие фундаментальные факторы. Улучшение качества институтов в выборке на одно стандартное отклонение соответствует различию в уровне душевого дохода между странами в 6,4 раза, что эквивалентно фактическим различиям в доходах между Боливией и Южной Кореей.

Литература

1. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобальноцивилизационном измерении. М.: Академкнига, 2003.
2. Ch. Clague (Ed.), Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries, Baltimore and London: John Hopkins University Press. 1997.
3. Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, Francesco Trebbi (2002) Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, NBER Working Paper No. 9305.

Вірт М.Я.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівська комерційна академія

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ОПТОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Одним з основних завдань побудови статистичного забезпечення управління оптовим ринком України є застосування науково обґрунтованої системи показників. Від об'єктивності цієї системи, здатності відображати

багатогранну діяльність значною мірою залежить ефективність управління розвитком національного оптового ринку.

Система статистичних показників стану та тенденцій розвитку оптового ринку України – це сукупність взаємозв'язаних показників, які застосовуються в практиці для характеристики рівня, динаміки, ефективності, умов і особливостей соціально-економічних явищ і процесів, що відбуваються на оптовому ринку.

Основні її підсистеми – це групи показників, що характеризують окремі процеси соціально-економічного розвитку оптового ринку України. Взаємозв'язки перетворюють сукупність розрізаних показників у систему.

До основних методологічних принципів побудови системи показників та індикаторів стану і тенденцій розвитку оптового ринку України належать [1, с. 57]: 1) адекватність цілям розвитку; 2) комплексність оцінок; 3) придатність для системного аналізу; 4) діалектичність аналітичних оцінок і прогнозів; 5) порівняння рівнів нестійких динамічних рядів.

Зважаючи, що будь-яка система показників схематизує і спрощує реальне уявлення про явища, виникає завдання послідовного вдосконалення цієї системи відповідно до розвитку самого явища, а також поглиблення процесу пізнання. Це передбачає доповнення існуючого аналізу новими показниками, які відображають процеси діяльності в їхній різноманітності та системній єдності.

Система показників і відповідна інформаційна база мають бути орієнтовані не тільки на вирішення конкретних функціональних завдань або проблем, а й на підтримку неперервної динамічної рівноваги об'єктів управління. Це означає перехід від проблемно-орієнтованої до інформаційно-орієнтованої бази даних і системи показників.

Принципами побудови такої системи є: 1) здатність системи до розвитку та адаптації в разі зміни умов функціонування; 2) взаємодія з системами різних користувачів; 3) багатоцільове використання інформаційної системи, зокрема бази даних і системи показників.

Система показників, на базі якої можуть здійснюватися дослідження стану та розвитку оптового ринку країни (окремого регіону чи світу в цілому), має містити в собі взаємозалежні показники, використання яких дозволяло б за допомогою обмеженої первинної інформації якнайповніше відображати стан, тенденції та закономірності розвитку оптового ринку та робити відповідні перспективні прогнози. Система статистичних показників, що містить як вихідні, так і розрахункові показники, які можуть бути отримані на базі вихідних, дозволяє оцінити: а) поточний стан оптового ринку; б) основні тенденції розвитку оптового ринку; в) територіальні особливості оптового ринку. Причому необхідно, щоб використання цієї системи було можливим для проведення досліджень на різних рівнях: регіональному, національному, світовому.

Диспропорції між ринками та їхніми елементами можуть викликати кризові ситуації, ускладнювати ринкові відносини та робити ринок недостатньо ефективним. Саме тому показники пропорційності оптового ринку є одними з

найважливіших при проведенні аналізу його стану та напрямків розвитку. Пропорційність ринку обумовлюють попит і пропозиція, тому її рівень можливо оцінити за допомогою таких показників [2]: 1) - співвідношення обсягів попиту та пропозиції товарів; 2) розподіл оптового ринку між виробниками, оптовими та роздрібними продавцями, між продавцями різних форм власності тощо; 3) розподіл оптового ринку між групами покупців (за напрямком споживання, за віком, статтю, рівнем споживання тощо); 4) регіональна структура оптового ринку тощо.

Показники пропорційності оптового ринку розширюють характеристики ринкової ситуації, дозволяють визначити тип ринку і виявити деякі структурні закономірності його розвитку. Пропорційність ринку характеризується за допомогою балансового методу, відносних величин структури і координації (коефіцієнти співвідношень, питоми ваги, частки), компаративних темпів росту (індексів), індексів структурних зрушень, середніх квадратичних чи лінійних відхилень. У певній мірі пропорції відображаються коефіцієнтами еластичності.

Слід зауважити, що функціонуванню оптового ринку притаманна така властивість, як циклічність. Цикли можуть мати різну довжину і послідовність. У межах одного року звичайно простежуються сезонні коливання, інтенсивність яких оцінюється також коефіцієнтами варіації. Характер і сила сезонних циклів розрізняються для окремих товарів і послуг і по-різному виявляються в різних кліматичних та економічних зонах. Закономірності сезонних коливань можна дослідити за допомогою індексів сезонності [3].

З показниками динаміки, циклічності, сталості та коливання оптового ринку нерозривно зв'язані показники ризику. Характер, вектор і швидкість розвитку оптового ринку, ступінь його стійкості, пропорції, що склалися, значною мірою визначають ризик його учасників. На ринку спостерігаються різні види ризику, зокрема пов'язані з небезпекою банкрутства, можливістю цілком чи частково втратити інвестиції, не одержати запланований прибуток, бути витиснутим з ринку тощо.

Створена за зазначеними принципами система показників оцінки стану і тенденцій розвитку оптового ринку надасть змогу в режимі моніторингу відстежувати його стан та кон'юнктуру з метою заздалегідь, з урахуванням очікуваних тенденцій світового виробництва та оптового ринку, на державному рівні приймати рішення щодо протидій розбалансуванню.

Література

1. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : [Навч. посібник]. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
2. Показники ринкової кон'юнктури: Текст лекції з курсу «Кон'юнктура ринків» для самост. вивч. студ. екон. спец. / Укоопспілка; Львівська комерційна академія; Л. О. Іванова (уклад.) – Л. : Вид-во Львівської комерційної академії, 2004. – 19 с.
3. Куцик П.О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Л. : Вид-во Львівської комерційної академії, 2011. – 324 с.

Загурський О.М.

к.е.н., доцент, докторант

ДННУ «Академії фінансового управління»

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Сучасний стан економіки нашої країни вимагає створення необхідних умов для забезпечення зростання конкурентоспроможності всіх її сфер, і зокрема, агропромислового виробництва, де виробляється 90% продовольчої продукції, близько 35% валового внутрішнього продукту. Адже чим вища конкурентоспроможність суб'єктів аграрного ринку, тим вища ефективність їх господарської діяльності.

За прогнозами Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) до 2050 року населення планети досягне 9,1 мільярда чоловік, і стане на 34 відсотки більше, ніж сьогодні. Урбанізація буде продовжувати рости прискореними темпами, близько 70 відсотків населення світу буде міським (у порівнянні з 49 відсотками сьогодні). Для того щоб годувати це збільшилася, населення, виробництво має збільшитися на 70 відсотків [1]. Тому продукція харчування в майбутньому буде відігравати в світовій політико-економічній ситуації таку ж роль, що сьогодні відіграють нафта та газ. Процеси урбанізації, стрімке зростання населення планети за обмежених ресурсів для його харчування, разом із невідворотними процесами деградації ґрунтів, опустелювання, забруднення водних та земельних ресурсів, поряд із виведенням сільськогосподарських угідь під технічні культури надає найвищої цінності продуктам харчування та найпріоритетнішого значення – розвитку агропромислового виробництва.

Багато розвинених країн світу з меншим аграрним потенціалом, ніж має Україна, мають сильні конкурентоспроможні позиції на ринку продовольства і продовжують політику експортної експансії, використовуючи при цьому власні ресурси та, що стало характерною рисою сьогодення, ресурси інших країн. Сучасні досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоспроможності економіки, рівня розвитку і особливо ефективності функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення гарантій національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя.

Україна, яка має одні з найкращих у світі природні та кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва, внаслідок технологічної відсталості та нераціональної організації інститутів аграрного сектору сьогодні не в змозі забезпечити своє населення доступною за ціною і достатньою за стандартними нормами харчовою продукцією. Виробництво сільськогосподарської продукції на душу населення постійно скорочується. Триває тенденція зменшення обсягів споживання населенням окремих продуктів харчування. Таке зниження середньодушового споживання призвело до скорочення ємності внутрішнього ринку за шістьма основними групами продовольства, а саме: хліб і

хлібопродукти, молоко і молокопродукти, риба і рибопродукти, картопля, цукор та олія рослинна всіх видів [2, с. 43]. До того ж на внутрішньому ринку відбувається виштовхування вітчизняної продукції імпортною внаслідок її високої конкурентоспроможності, досягнутої за рахунок використання більш передових, ніж в Україні, технологій. Найбільш вразливими позиціями щодо імпортозалежності є позиції «риба і рибопродукти», «плоди, ягоди та виноград», «олія рослинна всіх видів», частка імпорту за цими групами у загальному споживанні відповідно становить 68,3 %; 53,8 % та 49,4 % [2, с. 44]. Не вирішеними залишаються проблеми: формування дієвого інституціонального поля (законодавчо неврегульовані питання, що стосуються ринку землі); диспаритету цін на матеріально-технічні ресурси для сільського господарства і продукцію його виробництва; об'єктивних міжгалузевих розподільчих відносин у сфері виробництва, заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції; створення повноцінної ринкової інфраструктури аграрного сектору для матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва та збуту його продукції; якості окремих видів сільськогосподарської сировини та харчових продуктів; ефективного державного регулювання і фінансової підтримки розвитку сільського господарства та інші, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності аграрної економіки.

З метою посилення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора необхідно здійснити наступні заходи:

- відпрацювання фінансово-кредитної, податкової й цінової політики в агропромисловому виробництві;
- гармонізації вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС;
- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;
- підвищення ефективності роботи менеджменту та маркетингових служб;
- посилення кооперації серед господарств населення виробників сільськогосподарської продукції;
- впровадження в аграрне виробництво новітніх технологій – налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та науково-дослідними установами;
- підвищення рівня інноваційності в аграрному секторі, прискорення темпів техніко-технологічної модернізації аграрного виробництва;
- удосконалення антимонопольного законодавства стосовно формування ринкових відносин і розвитку конкуренції.

Література

1. Как прокормить население мира в 2050 году [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fao.org>
2. Развитие аграрного производства как предумова обеспечения продовольческой безопасности Украины: анализ. доп. / за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НСД, 2011. – 104 с.

Зінов'єва А.В.

студентка 5 курсу, спеціальність фінанси та кредит
*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпропетровськ*

СИСТЕМА НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Пенсійна система в розвинутих країнах має довгий шлях формування та функціонування, тому в них існують накопичення, які можуть розподілятися між населенням у вигляді додаткових виплат до основної пенсії. Запровадження недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) є важливим кроком реформування пенсійної системи України. Створення законодавчої основи функціонування інститутів додаткового добровільного пенсійного забезпечення є негайною вимогою часу та необхідною умовою існування ефективної, соціально справедливої системи відносин у сфері соціального забезпечення населення. У 2003 році Верховною Радою України був прийнятий закон «Про недержавне пенсійне забезпечення», який закріпив існування трирівневої пенсійної системи: I рівень – солідарна пенсійна система; II рівень – обов'язкова накопичувальна система; III рівень – додаткова добровільна пенсійна система. Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, другий та третій рівні – систему НПЗ [1]. Таке поєднання забезпечує соціальні гарантії та фінансову стабільність всієї пенсійної системи. Адаже солідарна та накопичувальна системи підвладні впливу різних ризиків: перша вразлива щодо демографічних ризиків і досить стійка до інфляційних, друга — навпаки. Реформована солідарна система враховуватиме інтереси малозабезпечених верств населення, а накопичувальна — стимулюватиме до пенсійних заощаджень усіх громадян, особливо з більш високими доходами.

Зараз в країні стоїть питання про запуск II рівня пенсійної реформи та розвиток недержавного добровільного пенсійного забезпечення за допомогою НПФ – III рівня пенсійної реформи. За рахунок внесків до НПФ частини з/п (1-7%) працівниками протягом тривалого періоду (10-40 років) можна забезпечити собі стабільний додатковий дохід, що буде забезпечуватися за рахунок пенсійних виплат з НПФ. Головною перевагою НПФ є те, що їх схеми пенсійного забезпечення надають можливість впливати на величину майбутньої пенсії. НПФ поки є не дуже популярним методом накопичення грошових коштів (станом на 30.09.2012 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 96 НПФ [2]). Причинами цього є те, що, по-перше, НПФ доволі молодий учасник фінансового ринку України і мала частина населення проінформована про характер та умови його послуг; по-друге, населення не довіряє фінансовим інститутам (масові виплат пенсій з НПФ поки що не було: вкладники лише роблять внески у НПФ, строк виплат ще не настав); по-третє, платоспроможність населення залишається на низькому рівні, юридичні особи також зменшують свої вклади до НПФ через потребу в

скороченні витрат (навіть ті, хто раніше робив внески до НПФ мають відмовлятися від цього через скорочення виробництва та доходів). Також суттєвим фактором, що стримує зростання інвестиційного доходу НПФ, є незначний обсяг залучених пенсійних внесків для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти.

Побудувати систему II рівня НПЗ слід використовуючи державний накопичувальний фонд, адміністратором страхових внесків якого стане Пенсійний фонд України, в якому будуть залишатися кошти тих, хто не захоче займатися переведенням своїх вкладень до НПФ, а інші кошти він розподілить між НПФ, які оберуть вкладники (уряду слід законодавчо встановити жорсткі норми ліцензування та показників діяльності для НПФ, які хочуть приймати участь в управлінні пенсійними вкладеннями на цьому рівні НПЗ, встановити мінімальну доходність та гарантування пенсійних вкладів). Державний фонд зможе збільшити ефективність своєї діяльності за рахунок менших витрат на адміністрування та держава буде мати можливість в будь-який момент повернути кошти з НПФ, якщо той буде показувати незадовільні результати діяльності або не зможе впоратися з великими об'ємами вкладень. В той же час вкладники можуть перевести свої внески з державного фонду (через 2 роки після нарахувань) до НПФ, якщо їх не будуть задовольняти результати його діяльності. Цей факт буде стимулювати НПФ до зменшення своїх адміністративних витрат, підвищення доходності та створюватиме конкуренцію між НПФ, що будуть боротися за своїх нових вкладників. Усі ці фактори будуть впливати на розвиток НПФ та підвищення їх доходності.

Завершення пенсійної реформи є невідкладним завданням для України. Введення II рівня НПЗ та поживлення роботи існуючих НПФ буде мати позитивний вплив на підвищення доходів населення та на економічне становище країни в цілому. Важливим фактором, що впливає на розвиток НПЗ є макроекономічні показники країни, політична стабільність, соціальний рівень та інформованість населення. Якщо держава зможе забезпечити ці умови, то реформа виправдає очікування та дасть позитивні результати в перспективі. Миттєвого ефекту від реформування не може бути, бо при змінах такого важливого соціального сектору, як пенсійне забезпечення, держава має провести спостереження за реакцією населення на дану реформу, проаналізувати її ефективність та дієвість, а населення в свою чергу має протестувати новий механізм на практиці.

Література

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. №1057: за станом на 09.12.2012 р.// Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до сайту: <<http://zakon3.rada.gov.ua>>
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <<http://www.dfp.gov.ua>>

Зверев Р.В.

аспирант

Харьковский гуманитарный университет «Народная Украинская Академия»

РАЗВИТИЕ КОНТРАКТНЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Универсальный принцип договоренности, так называемый «контрактный подход» в широком смысле этого понятия, используется в настоящее время при установлении разнообразных экономических и социальных связей.

На основе разработанных систем прав собственности и оптимальных контрактов (Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович, Дж. Стиглиц, А. Алчиан, Г. Демсец, Д. Норт, О. Уильямсон) представители институциональной теории трактуют «внутренний» мир контракта по-разному. Одни его главной характеристикой называют планирование, другие – обещания, третьи – конкуренцию, четвертые – механизм управления (или частный порядок улаживания конфликтов) [1]. Каждая из этих точек зрения, как отмечает О. Уильямсон, по-своему верна в зависимости от поведенческих предпосылок, наиболее адекватных конкретной сделке, и от экономических характеристик товара или услуги, являющихся ее предметом [2]. Таким образом, как отмечал Дж.Бьюкенен, «экономическая теория все больше становится наукой о контрактах», вследствие чего возникает необходимость в институтах, защищающих права собственности и контролирующих исполнение контрактов [1]. Именно государству субъектами контрактных отношений передается право контроля над исполнением определенных сделок, в которых защиту прав собственности выгоднее поручить государству. В итоге государство играет в контрактной системе двоякую роль. С одной стороны, оно является гарантом исполнения контрактов, с другой стороны, обладает собственностью и само становится равноправным субъектом контрактных отношений.

Исследование контрактных отношений в инновационной экономике позволяет, во-первых, развить теоретические представления о сущности контрактов и возможностей их применения в инновационной экономике и, во-вторых, выявить тенденции и противоречия в системе развития контрактных отношений.

Для инновационной экономики крайне важным является способность контракта стимулировать инновационную деятельность. С одной стороны, экономические отношения влияют на тип контракт, с другой стороны, тип контракта в какой-то степени влияет на экономические отношения. Каждый экономический агент в своей деятельности преследует собственные интересы, не всегда совпадающие с интересами прочих агентов или даже общества в целом.

Как отмечает, Яременко О.Л. - процесс институционального развития субъектов последовательно включает в себя такие внутренние моменты:

- усвоение институциональных норм;
- выполнение институциональных норм;

- использование институциональных норм.

Таким образом, есть три уровня отношений субъекта с институтами - контракт (столкновения) включение в системы; интеграция в систему. Только интеграция дает возможность свободы внутри институтов, т.е. использование [3, с. 28]. Далее автор делает вывод, что существуют три различные исходные пункты институционального развития субъектов хозяйствования: - собственность; - профессионализм; - инновации.

Инновации позволяют формировать нормы, стандарты, которые оформляются через патентные механизмы на право собственности на изобретение. Контракт ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения применяются добровольно. Полный контракт заключить практически невозможно, что является следствием ограниченной рациональности участников контракта, а также недостаточности или сильной асимметричности информации, которой они обладают. Эта проблема особенно велика в области интеллектуальной собственности. Неполнота контракта ведет к тому, что обязательства сторон описываются формально, не полностью.

В экономике с полной информацией, где нет трансакционных издержек, где экономический исход всегда известен заранее, где гарантировано полное выполнение всех контрактов, структура контрактов не является определяющим фактором. В инновационной экономике, где высокая степень неопределенности, где измерения сопряжены с издержками, а обеспечение исполнения контрактов несовершенно, экономические исходы могут варьировать в зависимости от того, какой тип контракта выбран для организации производства или обмена. Формулируя условия контракта, стороны контракта в некоторый момент останавливаются, т.е. контракт в любом случае неполон. Тем самым в нем создается пространство для оппортунистического поведения.

Поэтому в контракте должны максимально предоставляться возможности для достижения собственных целей и максимально ограничиваться возможности вторжения в сферу чужих интересов. Именно поэтому в формировании контракта как специального института инновационной деятельности приобретает особую роль государство.

Литература

1. Аузан А. А. Институциональная экономика: новая институцион . экон . теория : учеб. для студентов вузов / под общ . ред. А . А . Аузана. М . : Инфра -М , 2007. 416 с.
2. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. пер. с англ./О.И. Уильямсон. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
3. Управління розвитком суб'єктів господарювання : монографія / [авт. кол.: О. Л. Яременко, О. М. Панкратова, В. Г. Яременко та ін.]; за заг. ред.: О. Л. Яременка, Г. В. Строчкович ; Нар. Укр. акад. — Х. : Вид-во НУА, 2008. — 500 с.

СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством

Афанасьєва М.В.

аспірант

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗМІЩЕННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Серед факторів, що визначають ефективність роздрібних торгових підприємств, їх раціональне розміщення (вибір місця) є одним з найголовніших. В умовах повної господарської самостійності кожний власник-підприємець прагне розмістити свої торговельні підприємства в місцях високої щільності купівельних потоків, що забезпечує формування значних обсягів товарообороту та доходів від торговельної діяльності. Це призводить до значної концентрації роздрібно-торговельної мережі в центрально-міських зонах адміністративних центрів і значного скорочення магазинів у житлових зонах і периферійних районів міст [1].

Велике значення вибору місця розташування роздрібно-торговельного підприємства надавалося в Росії в період розвитку капіталістичних відносин до революції 1917 р. У «Практичних порадах з торгової практики», виданих у 1912 році, говорилося, що якщо купець відкриває який-небудь магазин або крамницю, то робить він це для того, щоб торгувати, щоб збувати якомога більше товарів, щоб отримувати якомога більше користі і на цю користь жити. Це основа кожного торгового підприємства, розумна мета його існування. Розмір успіху підприємства роздрібно-торгівлі залежить від величини капіталу купця, його працездатності і місця, в якому розташований магазин [2].

За кордоном виокремлюють три основні типи місця розташування роздрібних торговельних підприємств: центральні ділові райони міст, торговельні центри (комплекси) і поодинокі торговельні заклади. Як бачимо, не йдеться про міську і сільську місцевості і різно-типи населених пунктів у них, адже відмінності між окремими типами поселень в розвинених країнах практично нівельовані. Однак, визначальними для організації розміщення роздрібно-торговельної мережі типами населених пунктів у країнах Європи, Північної Америки, а також в Японії приймаються міські конгломерати, приміські поселення довкола великих міст тощо, що пояснюється високим рівнем розвитку транспортної інфраструктури і комунікацій (розвинена мережа автомобільних і залізничних доріг, кількість транспортних засобів у експлуатації в населення та інше) [3].

Проблеми розміщення торговельної мережі вивчаються і в Україні.

Вибір місця розташування магазину з урахуванням його торговельної площі й асортиментного профілю значною мірою впливає на ефективність роботи роздрібно-торговельного підприємства. Важливим фактором у побудові торговельної мережі, яка реалізує товари повсякденного попиту, є максимальне наближення магазинів до споживачів і рівномірне розміщення у

житлових зонах міста. При цьому розмір торговельної площі магазинів збільшується в міру зростання контингенту обслугованого населення. Однотипні за асортиментним профілем магазини, розташовані в різних зонах міста (житловий масив, транспортна магістраль, центральна частина), матимуть значні відхилення основних показників ефективності роботи. Наявні дані дослідження показників роботи магазинів типу «універсам-супермаркет» показують, що товарооборот на 1 м² і на 1 працівника у магазинах центрально-міської зони на 30-50% вище, ніж на роздрібних торговельних підприємствах житлової зони.

Підводячи підсумки після проведеного аналізу, можна виділити ряд основних факторів, що впливають на ефективність розміщення роздрібно-торговельної мережі:

- містобудівні;
- транспортні;
- соціальні;
- економічні.

До містобудівних факторів слід віднести величину міста, форму плану і функціональне зонування його території, щільність населення, розміщення найбільш великих промислових об'єктів, а також адміністративних, культурних і спортивних центрів. Транспортні фактори включають напрямки та інтенсивність основних потоків руху громадського та індивідуального транспорту. До соціальних чинників відносять потребу в зниженні витрат часу населення на відвідування підприємств торгівлі, необхідність підвищення рівня його обслуговування. До економічних факторів розміщення підприємств роздрібно-торгівлі відносяться: забезпечення оптимального рівня прибутковості роздрібно-торговельної мережі, відшкодування витрат на будівництво та експлуатацію роздрібно-торговельної мережі.

Однак, слід відмітити, що відсутність органів управління галуззю на державному рівні в Україні негативно позначається на ефективності управління роздрібно-торговельною мережею, що призводить до нерівномірності її розміщення, збільшує витрати часу населення на придбання товарів першої необхідності. Досягнення оптимального розміщення торговельних об'єктів у сучасних умовах можливе тільки за допомогою державного регулювання даних процесів.

Література

1. Локтев Е.М., Резніченко Н.М. Аналіз факторів, які впливають на ефективність використання роздрібно-торговельної мережі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2010_29/Lok_Rez.pdf.
2. Зьярянов А.В. Принципы размещения предприятий розничной торговли [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/analitika/printsipy_razmescheniya_pre_dprivativ_roznichnoy_torgovli.
3. Апопій В.В. Перспективні принципи розташування роздрібних торговельних підприємств, Організація торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://libfree.com/197957818_marketingperspektivni_printsipi_roztashuvannya_ro_zdribnih_torgovelnih_pidpriyemstv.html.

Бердо А.В.

магістрант

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»,
м. Дніпропетровськ*

АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Мотивація – це система заходів, яка спонукає персонал фірми або організації у будь-якій сфері або галузі економіки виконувати поставлені цілі з більшою віддачею. Її створення базується на поєднанні інтересів компанії та працівника.

Інтерес та мотиви діяльності господарюючого суб'єкта зрозумілі – це отримання прибутку, вихід на лідируючі позиції у бізнесі, а от мотиви та інтереси персоналу залежно від категорії не завжди зрозумілі.

Причина більшості помилок менеджменту полягає у відсутності механізму ідентифікації мотивів роботи працівників.

Останнім часом все більшого розвитку набирають способи мотивації персоналу за допомогою змінної частини окладу [1-2].

Виділяють три методологічних підходи системи мотивації персоналу:

- традиційний;
- з орієнтацією на результативність праці;
- з орієнтацією на вартість бізнесу.

Традиційний підхід базується на трьох складових: постійному окладі, річній винагороді та додаткових преміях.

Метод з орієнтацією на результативність праці відрізняється від традиційного. В даному випадку оклад орієнтовано на систему привілеїв. Змінна частина винагороди виглядає у виді бонусів або премій, орієнтованих на продуктивність та результат. І також існують додаткові привілеї, частково поєднані у систему.

А от система з орієнтацією на вартість бізнесу теж включає оклад, орієнтований на систему привілеїв, а от бонуси – орієнтовані на збільшення вартості, довгострокова мотивація, виходячи із стратегії розвитку привілеї поєднані у «систему кафетерію».

На нашу думку, для господарюючого суб'єкту найефективнішою є система орієнтації на продуктивність і результат. Тому що використовуючи дану систему підприємство досягає поставлених результатів, а працівники отримують гідну винагороду. Таким чином забезпечується матеріальна мотивація персоналу.

Також не потрібно забувати і про нематеріальну мотивацію. Про нематеріальну мотивацію персоналу можна говорити тільки тоді, коли він отримує гідну матеріальну винагороду.

Мотив – це потреба виражена в конкретному предметі. У цьому сенсі будь-яка мотивація нематеріальна, навіть якщо вона з'явилась від зустрічі з вельми високим матеріальним стимулом.

Потрібно формувати у працівників мотиви, тобто грамотно передбачувати їх потреби, а не закидати різними стимулами.

Також зазначимо, що не може бути універсальної системи стимулювання, мотивуючої усі категорії персоналу. Потрібно створювати систему мотивації для конкретної людини та колективу працівників з урахуванням домінуючих потреб. Моніторингом домінуючих потреб потрібен займатися HR-директор.

Підводячи підсумки треба сказати, що у будь-якій самостійній господарюючій структурі доцільно створювати таку систему стимулювання, яка б включала як підсистему матеріальної мотивації, так і нематеріальної.

Література

1. И.А. Никонова, Р. Н. Шамгунов Стратегия и стоимость коммерческого банка. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2007. – 304 с.
2. Борис Мастеров. Стимулирование персонала // Банковский менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 38 – 44.

Безшкура А. Ю., к.е.н., доцент

Жилінська О. І., магістрант

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для торгівельних підприємств, основу комерційної діяльності яких становить процес продажу товарів, товарні запаси потребують значних фінансових вкладень, а також є основним засобом вчасного задоволення потреб споживачів та одержання прибутку. Найчастіше планування поповнення запасів необґрунтовано ведеться за жорстко встановленими нормативами, незалежно від того, наскільки економічно виправданий рівень запасу в конкретній ситуації. Такий підхід призводить до свідомо завищеного рівня запасів, що означає невиправдане відволікання фінансових ресурсів та зниження їхньої оборотності, а саме тому проблема оптимізації запасів виникає на багатьох підприємствах і є досить актуальною.

Особливістю формування товарних запасів на підприємстві є те, що великий асортимент товарів не дає можливості застосовувати визначену стратегію управління запасами до всіх товарних груп одночасно. Обсяги запасів товарів торгівельного підприємства часто регулюються відповідно специфіки асортименту товару, оскільки кожен товар має свої особливості продажу, які пов'язані з сезонністю та специфікою умов поставки. На цю періодичність впливає головний чинник – інтенсивність продажу товару.

Для розрахунку оптимального рівня запасів найчастіше використовують метод Вільсона, який ґрунтується на визначенні такого рівня запасів, при якому сукупні витрати на управління запасів будуть мінімальними. Сукупні витрати включають такі складові: витрати на зберігання, витрати, пов'язані з формуванням запасів та витрати, які виникають в результаті дефіциту товарних

запасів. Зростання рівня запасів прямопропорційно впливає на зростання витрат, що пов'язані із зберіганням. На дві інші групи витрат збільшення рівня запасів створює протилежний вплив і веде до їх зниження за рахунок економії від масштабу діяльності, використання оптових знижок постачальників [1].

Однак, формула Вільсона застосовується для визначення оптимального рівня запасу тільки одного виду товару. Тому на підприємствах при управлінні товарними запасами також використовується евристичний підхід, в основі якого – особиста оцінка керівника підприємства стану запасів в минулому і суб'єктивне розуміння перспектив їх розвитку. Проте недоліками евристичного підходу є те, що витрачається велика кількість часу на вирішення кола питань, що збільшує витрати на утримання персоналу та собівартість продукції.

Таким чином, для спрощення процесу управління запасами при наявності широкого асортименту пропонуємо використовувати математичні підходи, які базуються на використанні програмного продукту Microsoft Office Excel.

Математичний підхід, на противагу евристичному, має універсальний характер. Для розробки плану замовлення необхідно визначити три головних чинники: розмір замовлення, частота виконання замовлення та час поставки. Визначаючи пріоритети, необхідно обрати варіант, який буде для підприємства найбільш раціональним. Тобто, або замовлення будуть надходити у різний час, але визначеними розмірами, або у конкретні проміжки часу з визначеною періодичністю, проте різними партіями. Існує також комбінований варіант, при якому визначається нижня межа розміру замовлення і фіксований час поставки.

За допомогою запропонованого програмного продукту можна аналізувати та спостерігати за станом запасів на підприємстві та розраховувати періоди поставок та розміри замовлень. Дослідниками були розроблені шаблони для спрощення роботи з програмою та встановлені всі необхідні категорії для розрахунку, в які просто вписуються конкретні дані [2].

В практиці торгівельного підприємства існує проблема розрахунку необхідної кількості запасів при нерівномірному попиті, яку можна вирішити за допомогою програми Excel. Для того, щоб врахувати зміни попиту та непередбачуваність поведінки споживачів дослідниками була розроблена модель «Модифікація базової моделі EOQ», яка враховує зміни попиту [1].

Якщо попит на товари зміниться, і швидкість реалізації запасів збільшиться, ця динамічна схема стає некоректною і не може адекватно відбивати реальні процеси. Виникає небезпека дефіциту запасів внаслідок несвоєчасного розміщення замовлення і більш пізнього постачання товарів, ніж це необхідно. Незабезпеченість запасами товарообороту, що зростає, веде до втрати прибутків і перерв в операційній діяльності, яка повинна мати безперервний, оптимально збалансований характер.

Таким чином, чітко налагоджена система управління запасами повинна забезпечувати безперервне порівняння нормативних показників із фактичними, тобто вона повинна відслідковувати відхилення показників від норм та виявляти причину їх прояву. Можливість виявлення обсягу, часу та періодичності поповнення запасів сприяє проведенню процесу оптимізації запасів на підприємстві та, як наслідок, – мінімізації витрат, які пов'язані з

формуванням запасів. Розрахунок нормативів запасів спростить процедуру формування бюджетів закупівель і зберігання запасів і допоможе здійснити оптимізацію витрат, які пов'язані з формуванням необхідного їх рівня.

Отже, проведені дослідження засвідчують, що застосування системи управління запасами торговельного підприємства сприяє доведенню їх рівня до фактично необхідного, що забезпечить вивільнення оборотних засобів, грошових коштів, залучення нових товарів та оновлення асортименту.

Література

1. Апопій В. В. Організація торгівлі / за редакцією Апопія В. В., Марцин Г. В. – Київ: Центр учбової літератури, 2009 р. – 632 с.
2. Разгуляев В. Инструменты Microsoft Excel для автоматизации управления запасами [Электронный ресурс] / Разгуляев В. – М., 2010 г. – Режим доступа: <http://upravlenie-zapasami.ru/excel/>

Ляшко Д.Ю.

к.е.н., доцент,

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІСТУ ТА ВЗАЄМОДІЇ СКЛАДОВИХ СТРАТЕГІЙ ЗРОСТАННЯ ДОХОДІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вартість підприємства в сучасних умовах ринку формується за складовими одним з яких виступає дохід підприємства від ведення бізнесу. Управління вартістю підприємства здійснюється за рахунок управлінського впливу на вартісні складові.

На рис. 1 приведені складові та фактори впливу на формування доходу підприємства. Відповідно до складових та факторів формування доходу буде складатися зміст та внутрішні компоненти стратегії зростання доходів підприємства в системі управління вартістю підприємства.

Технологія маркетингу та продажів досягає зростання доходів підприємства при використанні маркетингових та продажних заходів.

Технологія інновації продукції та послуг збільшує доходи підприємства за рахунок використання інновацій у продукції і послугах, які пропонуються підприємством для ринку.

Технологія управління взаємодією з клієнтами спрямована на скорочення часу виконання заказів клієнтів та збільшення доходу за рахунок більш досконалого підходу до задоволення споживацьких потреб клієнтів.

Технологія зустрічних та супутніх продажів збільшує дохід за рахунок виявлення і збільшення товарів і послуг які спонукають споживача здійснювати зустрічні закупки та закупати супутні їм товари та послуги.

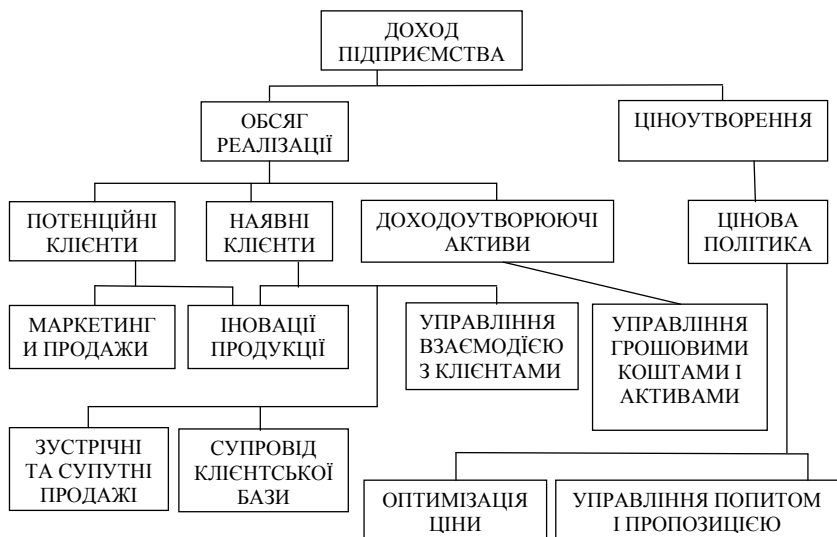


Рис. 1. Складові та фактори формування доходу підприємства

Технологія супроводження клієнтської бази зберігає підприємству попередній обсяг продажів, за рахунок збереження кількості клієнтів.

Технологія управління грошовими коштами і активами спрямована на збільшення вхідного грошового потоку підприємства.

Технологія управління попитом та пропозицією дає можливість здійснювати значний вплив на дохід підприємства та його вартість.

Технологія оптимізації ціни є дуже вагомим фактором впливу на дохід і вартість підприємства.

Розробка відповідних стратегій, політик і технологій є подальшим напрямком наукового дослідження за даною темою, яка є достатньо актуальною і перспективною.

Література

1. Бочаров В.В. Управление стоимостью бизнеса: Учебное пособие. / В.В. Бочаров, И.Н. Самонова, В.А. Макарова, СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. / С.В. Валдайцев – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
3. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. / Гохан Патрик А., Пер. с англ., - М. Альпина Бизнес Букс, 2004 – 1342 с.
4. Ляшенко В.П. Инвестиционная деятельность акционерного общества. / В.П. Ляшенко – М.: «Издательский дом «Новый век»», 2001. – 120 с.
5. Мерзликina Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / Г.С. Мерзликina, Л.С. Шаховская - Волгоград: ВолГТУ, 1998. – 265с.
6. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
7. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). / Под ред. Абдуллаева Н.А., Колайко Н.А. – М.: Издательство «ЭКМОС», 2000. – 202 с.

8. Пратт Ш. Оценивая бизнес: анализ и оценка компаний закрытого типа: Пер. с англ./ Ш. Пратт - М.: РО, 1994.- 200 с.
9. Ревуцкий Л.Д. Потенциал предприятия и стоимость предприятия./ Л.Д. Ревуцкий - М.: Перспектива, 1997.- 124 с.
10. Риис Ричард П. Основы оценки бизнеса // Финансовая газета: информационный выпуск./ Риис Ричард П. - 1994.- № 43. – С.32.
11. Риис Ричард П. Основы оценки бизнеса // Финансовая газета: информационный выпуск./ Риис Ричард П. - 1994. -№ 36. – С. 30.
12. Соколов В.Н. Методы оценки предприятия. / В.Н. Соколов – СПб.: СПбГИЭА, 1998. – 144с.
13. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. / Фридман Д., Ордуэй Н. – М.: Дело лтд. – 1995. – 462с.
14. Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп – М.: Альпина Паблишер. – 2004. – 331 с.
15. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова – М: Омега – Л. – 2006. – 288 с.

Бойко О.Р.

студентка 4 курса, специальности менеджмент
ГВУЗ "Национальный горный университет", г. Днепрпетровск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ НА ПРОДУКЦИЮ

В рыночной экономике важнейшим условием существования и развития предприятия является производство конкурентоспособной продукции, которая достигается сочетанием качества и цены. Известно, что высокое качество продукции наряду с повышением конкурентоспособности, ростом объема продаж и увеличением доли рынка предприятия может привести к росту затрат, и как следствие к повышению цены или снижению рентабельности продукции, что является нежелательным.

Современное развитие науки и техники позволяет добиться качества, во много раз превосходящего то, которым обладает продукция, предлагаемая ныне покупателю, но главными препятствиями на пути к достижению такого качества выступают затраты, находящие отражение в цене. Определить оптимальный баланс между затратами и качеством можно только путем инженерно-экономического расчета, используя при управлении затратами функционально-стоимостной анализ (далее ФСА).

Функционально-стоимостной анализ – это метод системного исследования функций объекта (изделия, процесса, структуры), направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении (повышении) его качества и полезности [1, с. 14]. Метод ФСА был разработан в США в 1947 г. в компании «Дженерал электрик» группой инженеров во главе с Л. Майлсом и в настоящее время применяется во многих промышленно развитых странах [2, с. 235].

Этот метод применяется при модернизации конструкции изделий, совершенствовании технологических процессов, организации основного и

вспомогательного производства, совершенствовании управления производством. Основной эффект ФСА приносит на этапе исследования и проектирования, так как именно на этот этап приходится более 70 % всех затрат на обеспечение качества изделий. В условиях когда инфляция постоянно увеличивает затраты на материалы и заработную плату и тем самым снижает прибыль предприятия или диктует необходимость повышения отпускных цен, что угрожает конкурентоспособности продукции, ФСА является действенным средством выявления возможности снижения затрат на производство и реализацию продукции, сбыт которой снижается и экономическая конкурентоспособность падает.

В отличие от других методов снижения затрат, ФСА строится на изучении функций объекта исследования. Функция является выражением потребительских свойств изделия и отражает его способность удовлетворять определенные требования системы [3, с. 80]. Под функциями понимаются потребительские свойства (качества) объекта и подразделяются на: главную функцию, выражающую назначение объекта; основные функции, обеспечивающие выполнение главной; вспомогательные функции, реализующие основные; излишние или ненужные функции; вредные функции.

Однако, в любом случае, для создания этих функций были затрачены какие-то средства. Тогда очевидно, что если функции не нужны, то и затраты на их создание тоже лишние. Поэтому ФСА все затраты подразделяет на функционально необходимые для выполнения объектом его функционального назначения и на излишние затраты, порожденные неправильным выбором или несовершенством конструкторских решений. В совокупности функции выражают потребительскую стоимость объекта. Каждая из функций, характерная для объекта, может выполняться разными способами. Это значит, что, выбирая тот или иной способ осуществления определенной функции, мы заранее закладываем и определенную минимальную сумму затрат на ее создание. Следовательно, замена существующего способа выполнения функций более дешевым, приведет к уменьшению стоимости изделия.

Применение ФСА: обеспечивает ценность продукции для потребителя и конкурентоспособность; способствует увеличению стоимости компании, ее капитализации; использует процессный подход в решении управленческих задач; обеспечивает исключение ненужных для потребителя функций объекта, тем самым удешевляя его; исходит из одинакового подхода, заключающегося в генерации революционных идей с отставанием их на разных уровнях иерархического управления [4, с.127].

Таким образом, ФСА представляет собой эффективный способ выявления резервов сокращения затрат, который основывается на поиске более дешевых способов выполнения главных функций (путем организационных, технических, технологических и других изменений производства) при одновременном исключении лишних функций. Метод ФСА – это мощное средство повышения эффективности производства, ресурсосбережения, укрепления конкурентоспособности продукции.

Литература

1. Лебедев В.Г. Управление затратами на предприятии: Учебник для вузов. 5-е изд. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2012. - 592 с.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. - М.: Банки и биржи, 2007. - 631 с.
3. Ларина И.Е. Экономика защиты информации: Учебное пособие. МГИУ. -2007. - 92 с.
4. Петров В.В. Роль функционально-стоимостного анализа в обеспечении эффективности реинжиниринга финансово-экономических процессов // Известия ИГЭА. - 2009. - №6 - С. 124-127.

Бойко О.Р.

студентка 4 курса, специальности менеджмент
ГВУЗ "Национальный горный университет", г. Днепрпетровск

АНАЛИЗ АЛЬТЕРНАТИВ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ИЛИ ЗАКУПКИ У ПОСТАВЩИКОВ

В процессе планирования часто возникает необходимость принять решение о том, закупать те или иные материалы, комплектующие изделия, детали, или производить самому. В англоязычной литературе эта задача встречается под названием «Задача МОВ» («Make or Buy» – сделать или купить). Задача МОВ – это задача, заключающаяся в обосновании решения вопроса о самостоятельном производстве необходимых материальных ресурсов или закупке их у внешнего источника [1, с. 94]. Другими словами, это выбор альтернативного решения вопроса о степени использования в производстве собственных средств труда (собственный транспорт, оборудование, техника, склады) и собственных предметов труда (изготовленных своими силами заготовок, полуфабрикатов, комплектующих изделий), или наемного транспорта, лизинга оборудования, аренды складов, а также закупки полуфабрикатов или комплектующих изделий.

Выбор такого решения производится с помощью сравнения затрат на собственное производство по каждому материалу (детали, изделию) с затратами на закупку аналогичного материала. В целом, затраты на закупку определяются ценой поставщика. Необходимо также учесть затраты на заказ, транспортировку, страховку и упаковку, складирование, обработку (переработку, сортировку и т. п.), заработную плату персонала, связанного с закупками. Затраты на производство состоят из: стоимости сырья, энергии, рабочей силы, хранения и накладных расходов.

Прежде чем принять решение «Делать самому или покупать», необходимо сопоставить все факторы в пользу «делать» и «покупать», что представлено ниже.

Мотивы в пользу «Делать самому» следующие: снижение зависимости предприятия от поставщиков услуг, от колебаний рыночной конъюнктуры; поддержание желаемого уровня качества сервиса; предотвращение сговора поставщиков услуг; снижение операционных затрат; использование

избыточного (имеющегося) персонала или логистических мощностей; защита персонала от увольнений (создание новых рабочих мест); увеличение или поддержание размера компании.

Мотивы в пользу «Покупать»: более высокое качество и низкая себестоимость транспортных услуг вследствие специализации логистического оператора; концентрация усилий на основном виде деятельности; гибкость в изменении видов выпускаемой продукции за счет быстрого получения требуемых транспортных мощностей от поставщиков услуг; отсутствие собственных адекватных мощностей для выполнения операций; страхование за счет альтернативных источников услуг; сотрудничество с поставщиками услуг и др. [2, с.329].

Также следует отметить, что риск потерь, обусловленный ростом зависимости от поставщиков, будет тем ниже, чем выше надежность поставок и чем более развиты в экономике логистические связи. Следовательно, чем выше степень развития логистики, тем "спокойнее" предприятие отказывается от собственного производства и перекладывает эту задачу на специализированного производителя.

Литература

1. Прохоров В.М. Основы логистики: учебно-методический комплекс - СПб.: Изд-во СЗТУ, 2008. – 155 с.
2. Колесникович Е.А. Задача «Make-or-Buy» в транспортной логистике // Социально-экономические аспекты инновационного развития систем в условиях возрастающей глобализации: сборник трудов международной научно-практической конференции / под ред.проф. Безруковой Т.Л. Москва: изд-во «КноРус», 2010. – С. 327– 330.

Братуга О.Г.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Український хіміко-технологічний університет», м. Дніпропетровськ

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

Характер господарської діяльності певної «критичної маси» підприємств у будь-якій національній економіці багато у чому визначають вектор і динаміку її еволюції, а також фазу життєвого циклу. Реальні стабільні у часі процеси економічного зростання й розвитку можливі лише за умови наявності у межах мезо-, макро- і мегаекономічної систем самодостатнього підприємницького сектору. Історичний досвід та сучасний стан вітчизняної й переважної більшості національних економік, а також світової економіки, у межах якої набули чинності та посилюються процеси глобалізації, свідчать про те, що підприємницька діяльність у середовищі фірм більшості галузей не набула домінантного характеру, а тому питома вага підприємницького сектору ще не досягла, навіть, мінімального критичного рівня.

Основні причини такого становища:

- спрощене розуміння серед переважної більшості господарюючих суб'єктів суті та змісту підприємницької діяльності;
- несприятливий суспільний клімат для проведення підприємницької діяльності, зумовлений неадекватним сприйняттям пересічної частиною суспільства соціально-економічної ролі підприємця у його бутті;
- недостатньо дієва державна економічна політика як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях системи державного регулювання економіки країни.

Посилання на певні недоліки у підсистемі правового забезпечення процесу державного регулювання підприємницької діяльності або зайву суб'єктивність у визначенні пріоритетів державної економічної політики, у межах предметної сфери якої підприємництву не завжди відводиться належне місце, є некоректною й поверховою оцінкою з боку науковців експертів-аналітиків. Проблема має не організаційний, а в першу чергу онтологічний характер. Вона кориниться у неадекватності нинішніх уявлень як економічної науки, що формує світосприйняття, як складової економічного світогляду суб'єктів економічних відносин, так і господарської практики, що формує іншу його складову – світосприйняття, сучасним реаліям розвитку господарської сфери буття суспільства. Наукова складова знань, для того щоб забезпечити їх праксеологічний характер потребує поглиблення, розширення та систематизації, зокрема у таких теоретичних питаннях щодо уточнення й визначення:

- поняття підприємницької діяльності;
- склад суб'єктів підприємницької діяльності;
- місії та соціально-економічної мотивації її здійснення;
- принципів організації та проведення підприємницької діяльності;
- функцій зазначеного виду господарської діяльності;
- організаційних форм здійснення підприємницької діяльності.

Під підприємництвом слід розуміти особливий ринковий інститут, що визначає інноваційний характер господарської діяльності, направлений на забезпечення можливості отримання надприбутку (економічного прибутку) шляхом упровадження якісних змін у технології і організації процесу виробництва, а також продажу економічних благ й підвищення рівня їх споживчої вартості.

Стратегічна мета (місія) підприємництва – розширення економічних можливостей суспільства щодо динамічного підвищення рівня задоволення власних потреб.

Економічна мотивація підприємництва – отримання надприбутку, або підприємницького доходу.

Соціальна мотивація підприємництва – набуття особливого соціального статусу як соціально-економічної еліти суспільства.

Особистісна мотивація підприємництва – самореалізація та самоповага.

Принципи підприємництва:

- креативності;
- раціональності;
- науковості;
- легальності;
- етичності;
- соціальної відповідальності.

Функції підприємництва:

- творча (продукування нових ідей щодо засобів створення нових економічних благ);
- організаційна (визначення оптимальних умов та впровадження дієвих способів залучення економічних та фінансових ресурсів до господарської діяльності, а також ефективних способів використання факторів виробництва та реалізації товарів);
- соціальна (підвищення добробуту суспільства, формування та утвердження його ціннісних орієнтацій, формування стабільного соціального середовища, а також розкриття, розвиток та реалізація здібностей людей, що залучаються підприємцями до виробничого процесу);
- особистісна (самореалізація);
- еволюційна (динамізація темпів еволюції економічної сфери буття суспільства).

Суб'єкти підприємництва: окремі домашні господарства; групи домашніх господарств; органи місцевого самоврядування; органи державної влади. Органи влади будь-якого рівня є суб'єктами підприємництва як інституції, що формують підприємницьке середовище та регулюють умови його функціонування.

Інститут підприємництва в Україні на сьогоднішній день знаходиться у зародковому стані, що, у свою чергу, обумовлює низькі темпи трансформаційних змін у вітчизняній економіці. Основні причини такого стану:

- відсутність стратегічної науково обґрунтованої державної політики формування вітчизняного інституту підприємництва, а також дієвих довгострокових державних та регіональних програм підтримки підприємництва;
- незадовільний рівень розвитку інфраструктури підтримки підприємництва (консультаційних центрів, навчальних центрів, фінансово-кредитних інститутів тощо);
- недосконалість та нестабільність законодавства у сфері господарської діяльності, у тому числі щодо регулювання підприємництва;
- надмірно високий податковий тиск на суб'єктів господарювання загалом та підприємницької діяльності зокрема;
- корумпованість державних чиновників.

Буткевич О.В.

к.е.н., доцент

Кіровоградський інститут ВМУРоЛ «Україна»

ІНФОРМАЦІЙНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ ПРИВАТНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

Однією з провідних тенденцій розвитку сучасної освіти є її інформатизація. Реалізація цієї тенденції дає можливість зробити освіту більш ефективною, гнучкою, сучасною, такою, що відповідає міжнародним стандартам.

Інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) за короткий час стали невід'ємною складовою сучасного суспільства. У багатьох країнах світу вільне володіння цими технологіями є складовою базової освіти.

Застосування інформаційних технологій при впровадженні управлінського обліку у системі управління освітніми закладами приватної форми власності є особливо необхідним, оскільки саме управлінські рішення та їх своєчасність та економічна доцільність прямо впливають на ефективність системи освіти.

Одним із методів удосконалення системи управління освітою є впровадження новітніх інформаційних систем, які дозволять оптимізувати процес обміну інформацією, зменшити обсяг роботи адміністративного персоналу та системи управління освітнім закладом. Звичайно це повинно дозволити приймати ефективні управлінські рішення, причому на сьогоднішній день доволі актуальним є питання:

- створення рейтингової системи ефективності методичної діяльності стимулювання самоосвітньої діяльності професорсько-викладацького складу;
- за умови обмежених грошових ресурсів напрямки управлінської діяльності методичної служби мають носити дослідницький колегіальний демократичний характер, тому результативність даного дослідження залежить від внутрішніх, психологічних механізмів педагогічного менеджменту.

Актуальність проблеми інформатизації управління навчальним закладом полягає в створенні, впровадженні та розвитку комп'ютерно - орієнтованого освітнього середовища на основі інформаційних систем, мереж, ресурсів і технологій. Головною метою є підготовка фахівця, в тому числі керівника закладу освіти до діяльності в умовах інформаційного суспільства, комплексна перебудова педагогічного процесу, підвищення його якості та ефективності. Вирішенню цього питання сприяє інформатизація навчального закладу.

Серед важливих компонентів комп'ютеризації навчання є розроблення програмного забезпечення. Програми, які використовують у вищих навчальних закладах, поділяють на такі програмні засоби:

- навчальні (скеровують навчання з огляду на наявні знання та індивідуальні здібності студентів, а також сприяють засвоєнню нової інформації);

- діагностичні (тестові - призначені для діагностування, перевірки, оцінювання знань, умінь, здібностей студентів);
- тренувальні (розраховані на повторення закріплення пройденного навчального матеріалу);
- бази даних (сховища інформації з різних галузей знань, у яких за допомогою запитів на пошук по різних областях знань знаходять необхідні відомості); - імітаційні (представляють певний аспект реальності за допомогою параметрів для вивчення його основних структурних чи функціональних характеристик);
- моделюючі (відображають основні елементи і типи функцій, моделюють певну реальність);
- інструментальні (забезпечують виконання конкретних операцій, тобто оброблення тексту, складання таблиць, редагування графічної інформації) [6, с. 15].

Проблема збору, обробки і використання організаційно-управлінської інформації на науковому рівні розглядається в працях вітчизняних науковців В. Бикова, В. Гуменюк, Л. Даниленко, Г. Дмитренко, Г. Єльнікової, В. Луначека, В. Пікельної, В. Руденка [1, с. 5, с. 56; 2, с. 60; 4, с. 9; 5, с. 45].

Використання засобів ІКТ в організації та плануванні діяльності загальноосвітнього навчального закладу має певні переваги, а саме:

- підвищення ефективності навчального процесу;
- можливість управління з використанням результатів попередньої діяльності;
- прийняття більш ефективних управлінських рішень;
- підвищення об'єктивності в оцінці діяльності вчителів та учнів;
- більш ефективне управління пізнавальною діяльністю учнів;
- можливість прийняття більш виважених рішень, які стосуються підвищення результативності навчання;
- оперативний доступ до організаційної інформації стосовно діяльності освітнього закладу;
- економія як матеріальних, так і людських ресурсів;
- вільний час на вирішення важливих питань;
- скорочення обсягу рутинної роботи.

Література

1. Гуменюк В.В. Інформаційне забезпечення управління загальноосвітнім навчальним закладом : Дис... канд. пед. наук: 13.00.01 / Центральний ін-т післядипломної педагогічної освіти АПН України. - К., 2001. - 220 с.

2. Єльнікова Г.В. Наукові основи адаптивного управління закладами та установами загальної середньої освіти: Дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.01 / Центральний ін-т післядипломної педагогічної освіти АПН України - К., 2005. - 453 арк.

3. Закон України «Про Концепцію національної програми інформатизації»: за станом на 09 лютого 2006 р. / Відомості Верховної Ради. - Офіц. вид. - К., 2006. - № 22.

4. Луначек В.Е. Управління загальноосвітнім навчальним закладом з використанням комп'ютерних технологій: Дис... кандидата пед. наук: 13.00.01 / Центральний ін-т післядипломної педагогічної освіти АПН України. - Л., 2002. - 305 арк.

5. Управління загальноосвітніми навчальними закладами: Програма курсу : методический материал / [Л.М. Калініна, Н.М. Островерхова, О.С. Падалка, М.К. Глоба]. - К. : ПП "Компанія "Актуальна освіта", 1999. - 56 с.

6. Фіцула М.М. Педагогіка вищої школи : навч. посіб. / М.М. Фіцула. - К. : «Академвидав», 2006. - 352 с.

Бутов А.М.

кандидат економічних наук

Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним із сучасних та найбільш дієвих інструментів управління, що дає підприємству можливості посилити конкурентні переваги на основі підвищення ефективності бізнес-процесів та якості продуктів і послуг, є аутсорсинг. Передача певних функцій зовнішнім виконавцям, що передбачає аутсорсинг, об'єктивно необхідна будь-якому підприємству, що прагне залишатися конкурентоспроможним [4, с. 27].

Аутсорсинг передбачає залучення так званої третьої сторони для вирішення проблем компанії у взаєминах із зовнішнім середовищем, а також внутрішніх проблем, пов'язаних з реалізацією конкретних бізнес-процесів або використанням наукоємних технологій, наприклад інформаційних. Застосування аутсорсингу розглядається як придбання послуг. Саме такої точки зору цей процес розглядається більшістю сучасних фахівців.

Мета застосування аутсорсинга – використання передових бізнес-технологій і ноу-хау для завоювання та утримання конкурентних переваг в умовах загострення конкурентної боротьби. Економічна сутність аутсорсингу полягає в побудові системи відносин між організаціями, що передають і приймають на себе виконання окремих видів діяльності на основі укладених довгострокових угод.

Практичним результатом застосування аутсорсингу є можливість направляти власні ресурси підприємства на виконання тих функцій, які становлять його сильну сторону, на те, що компанія вміє робити краще за інших, та надавши зовнішньому виконавцю (аутсорсеру) ті функції, які він вміє виконувати краще за інших. Тим самим підприємство може зосередити в своїх руках новітні досягнення в області науки, техніки і технологій, забезпечивши максимальне задоволення очікувань споживача, максимальну відповідність вимогам ринку.

Прийняття рішення про використання аутсорсингу являє собою складне комплексне завдання, що зачіпає стратегічні інтереси, тому воно знаходиться в компетенції вищого менеджменту компанії. Фактично це рішення означає вибір між власним виробництвом і придбанням послуг «на стороні» та пов'язане з аналізом як справжнього стану справ в компанії, так і можливих ризиків аутсорсинг-проектів.

Таким чином, передумовами впровадження аутсорсингу можуть виступати [3, с. 124]:

- висока динаміка бізнесу (придбання, підвищення частки участі, продаж активів). Необхідна наявність технологій швидкого реагування на зміни в бізнесі – гнучке залучення ресурсів під необхідні проекти;
- вивільнення часу керівників для функцій стратегічного управління;
- підвищення якості обслуговування. Багато компаній звертаються до аутсорсингу для того, щоб підвищити рівень узгодженості дій своїх служб;
- вдосконалення управління процесами. Постачальники послуг аутсорсингу заробляють гроші за рахунок стандартизації процесів;
- досягнення об'єктивності. Технічний персонал часто не бажає відмовлятися від технологічної бази, яку він добре знає, і не в змозі прийняти оптимальне рішення без допомоги неупередженого консультанта.

Головна перевага аутсорсингу полягає в більш якісному і менш витратному виконанні переданої функції. Це пояснюється наявністю високооплачуваних професіоналів, що володіють досвідом роботи в конкретній галузі. У аутсорсера накопичується солідний багаж знань і практики, на основі чого створюються різні напрацювання для реалізації переданої функції, оскільки він займається конкретною сферою, причому не для однієї компанії, тобто починається професійна спеціалізація і, як наслідок, зниження витрат. Далі все йде по наростаючій: чим більшою є спеціалізація, тим простішим стає управління, чим ефективніше управління, тим дешевшим є весь процес. Таким чином, витрати при аутсорсингу стають нижчими, ніж при самостійному виконанні відповідної функції [2, с. 14].

Однак може існувати ряд причин, по яких компанія може відмовитися від використання аутсорсингу, зокрема:

- наявність у сторонньої організації високооплачуваних професіоналів не дозволить обійтися малими грошима;
- зниження витрат є важливим спонукальним чинником до аутсорсингу, але не можна вдаватися до нього з єдиною метою – заощадити. Основне завдання компанії – не займатися непрофільним бізнесом;
- завжди можна домогтися економії за рахунок передачі ІТ-завдань будь-кому, хто зможе зробити це дешевше. Але на інформаційні технології доводиться тільки невелика частина витрат, які несе компанія;
- збереження технологічних секретів;
- питання конкурентоспроможності, політичні, соціальні питання або питання захисту навколишнього середовища можуть змусити компанію виробляти конкретну продукцію, навіть якщо їй краще її купувати;
- чисто емоційні причини. Керівництво деяких компаній пишається їх масштабами [1, с. 99].

Щодо вітчизняної практики, то аутсорсинг ще не набув належного розвитку та поширення. Складність розвитку аутсорсингу в Україні пов'язана із рядом причин. Серед них, по-перше, непідготовленість пріоритетних галузей економіки до аутсорсингу, яким потрібно додаткові інвестиції, необхідні для

проведення масштабної модернізації. По-друге, це – особливості українського законодавства. По-третє, низький рівень конкуренції на ринку, наслідком чого є недостатня якість послуг при завищених цінах. По-четверте, необхідність проведення масштабних змін бізнес-процесів та процесів управління, піти на які більшість підприємств не готові. По-п'яте, відсутність обґрунтованих універсальних методик, які б дозволяли визначити реальні ефекти застосування аутсорсингу. Для забезпечення подальшого розвитку аутсорсингу в Україні слід здійснити комплекс заходів, направлених на вирішення вказаних проблем.

Література

1. Акимов Е. Экономическая эффективность и управление рисками / Е. Акимов. – М.: КНОРУС, 2005. – 184 с.
2. Аутсорсинг / под ред. Н.А. Коник. – М.: КНОРУС, 2008. – 175 с.
3. Бутов А.М. Передумови та перспективи використання аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств / А.М. Бутов // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2012. – Випуск 19. – С. 123-128.
4. Поповиченко І.В. Обґрунтування рішень щодо переведення на аутсорсинг окремих бізнес-процесів будівельного підприємства / І.В. Поповиченко, К.О. Спірідонова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №3. – С. 27-30.

Дусь Б.Б.

магістрант з менеджменту організацій

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, м Київ

ЕФЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ EDI ТЕХНОЛОГІЙ В БІЗНЕС ПРОЦЕСАХ

Основне завдання EDI - замінити обмін інформацією та документами, здійснюваний на паперових носіях, електронним документообігом між комп'ютерними мережами. Обмін цей може здійснюватися з використанням будь-якого протоколу передачі даних. Технологія EDI не залежить від використовуваної апаратури, важлива умова - загальнозживаність, що дозволяє використовувати її будь-якою кількістю бізнес-партнерів. При цьому стандарти EDI дозволяють компанії, що відправила документи, відслідковувати їх шлях і отримувати підтвердження про приймання їх партнерами [1].

За даними дослідження ІМС впровадження EDI-систем дозволяє знизити витрати, пов'язані зі складанням документів до 7-10% від загальної вартості операцій [2]. Світова практика електронної комерції, заснованої на системах-EDI, нараховує вже понад 30 років успішної історії і являє собою певний стандарт виконання торгових операцій і представлення структурованих ділових документів. За допомогою технології EDI дані з корпоративних комп'ютерних систем переводяться на зрозумілий всім стандарт і передаються надійними телекомунікаційними каналами, як правило, по корпоративній мережі передачі даних.

Основна ідея полягає в тому, що бізнес-партнери відмовляються від використання факсимільного зв'язку та електронної пошти, замінюючи їх відправкою та отриманням документів в цифровому вигляді (наприклад,

замовлень на поставку продукції). Задля цього облікові системи підприємств спеціальним чином інтегруються для відправки та отримання повідомлень в єдиному форматі. Таким чином документи з однієї облікової системи потрапляють відразу в іншу, позбавляючи бізнес-партнерів тривіальної роздруковки документа і відправлення його по факсу з наступним ручним введенням даних заявки на стороні постачальника. Це дозволяє істотно скоротити матеріальні витрати і час на обслуговування замовлення.

Асортимент продукції, що поставляється до торговельних мереж може варіюватися від 10-15 до 300-400 і більше позицій. Із впровадженням EDI-технологій необхідність «перенабирати» вручну замовлення зникає, що економить робочий час персоналу і скорочує цикл обслуговування замовлення.

Додатковим ефектом застосування електронного обміну даними є уникнення помилок «ручного введення», які часто призводять до додаткових витрат. EDI-повідомлення в платформі електронної комерції доставляються одержувачу за 15-30 секунд після відправки. Немає необхідності чекати замовлення, турбуватися про якість прийому факсимільного повідомлення. Для передачі повідомлень використовується підмножина стандарту EANCOM 2002 S3, який є найбільш розповсюдженим стандартом EDI.

Вміст EDI-повідомлення відомий тільки відправнику та одержувачу, ба навіть адміністратори платформи не мають до нього доступу. Розроблені заходи безпеки роблять несанкціонований доступ до інформації неможливим [3]. Відповідне програмне забезпечення з успіхом працює як на виділених лініях, так і на комутованих (Dial-Up). Така перевага обумовлена тим, що повідомлення у форматі XML за обсягом зазвичай складають 1-5 Кбайт. Щодо TCP / IP-адресації, то розроблене ПО успішно працює як на статичних, так і на динамічних (DHCP) адресах через NAT (NetworkAddressTranslation).

На даний час через законодавчу нерегульованість процесів електронного обміну документами повномасштабний розвиток систем EDI в нашій країні ускладнено. Внаслідок цього відбуваються процеси дублювання, коли паралельно з паперовими документами використовуються їх електронні відображення.

На прикладі фірми ТОВ "Е-КОМ", яка надає послуги електронного документообігу для бізнес-клієнтів, був реалізований масштабний проект. Основа клієнтсько-партнерських відносин побудована на наданні посередницьких послуг торговельним роздрібним мережам з продуктивним асортиментом та їх постачальникам. Типовою схемою роботи багатьох роздрібних торговельних мереж є наступний цикл обміну документами: замовлення на постачання (надсилає агенти роздрібної мережі), опрацювання замовлення та повідомлення про відвантаження (надсилає постачальник за фактом відвантаження продукції), повідомлення про отримання продукції (надсилає роздрібно мережа по факту отриманої продукції за вирахуванням браку), рахунок на оплату (надсилає постачальник). Слід зазначити, що можливо формувати та обробляти будь-які форми документів для різноманітних ділових операцій: прикладом може бути такий документ, як акт взаєморозрахунку, що враховує всі надані послуги мережі та обсяг отриманою

нею продукції для подальшого взаємозаліку. До додаткових ефектів можна віднести оптимізацію обробки замовлень постачальником згідно запитів роздрібною торговельною мережою на асортиментні групи продукції.

Фірмою ТОВ "Е-КОМ" на сьогодні вже підключено до системи більше вісімдесяти роздрібних торговельних мереж на території країн СНД, а також більше п'яти тисяч постачальників, що доводить високу ступінь корисності для клієнтів та забезпечення ефективності супроводження бізнес процесів.

Література

1. Бауерсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логістика: інтегрована ланцюг поставок. 2-ге видання. / [Пер. з англ. Н. Н. Баришикової, Б. С. Пінскера]. - М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2008. - 640 с: ил.
2. Баласанян, В.Е. Електронний документообіг - основа ефективного управління сучасним підприємством / В.Е. Баласанян // Секретарська справа. - 2002 -. № 2. - С. 46-48.
3. Гайдукова, Л.М. Проблеми традиційних технологій документального забезпечення / Л.М. Гайдукова // - Секретарська справа. - 2006. - № 10 - С. 17-22.

Філюков С.И.

студент 5 курсу, спеціальності економіка підприємства
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет, г. Харьков

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ, БЛАГОПРИЯТНОЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В Украине одной из целей государственной инвестиционной политики является содействие инвестиционной активности и привлечению иностранных инвестиций, которые дают возможность осуществления структурной перестройки производства, внедрения современных научных разработок на отечественных предприятиях и многие другие выгоды.

В Законе Украины "О режиме иностранного инвестирования" [1, с.1] иностранные инвестиции определяются как ценности, которые вкладываются иностранными инвесторами в объекты инвестиционной деятельности в соответствии с законодательством Украины с целью получения прибыли или достижения социального эффекта.

Начиная с 2008 г., наблюдается негативная тенденция в динамике объемов привлечения инвестиций в экономику Украины, что объясняется влиянием мирового финансово-экономического кризиса на движение капитала и нестабильностью законодательства в инвестиционной сфере. Деятельность иностранных инвесторов в Украине регулируется около 70 различными нормативными актами, а к действующему законодательству постоянно вносятся изменения и дополнения, которые часто нарушают существующие положения и условия деятельности иностранных инвесторов. Эта и многие

другие проблемы инвестиционной политики делают Украину менее привлекательной для зарубежных инвесторов.

Исследованием вопроса привлечения иностранных инвестиций занимаются многие украинские экономисты, среди них: Гуткевич С.А., Егоров В.О., Кудряшов В.П., Полозенко Д.В., Шитко О.П. и др. [2-5].

Проведенные исследования особенностей иностранного инвестирования показали, что иностранные инвестиции имеют положительные и отрицательные характеристики для стран-реципиентов и стран-резидентов [2, с.1]. К положительным характеристикам следует отнести: стимулирование темпов роста национальной экономики, поступление современной техники и технологии, создание дополнительных рабочих мест, усиление конкуренции внутри страны. Недостатки иностранного инвестирования проявляются в том, что прибыль инвестора – часть ВВП – поступает в страну-резидента, снижая темпы экономического роста страны-реципиента, возможно поступление не новых технических средств и технологии, возникает опасность демпинга, установление высокой цены, сдерживание инновационного процесса, низкий уровень оплаты труда по сравнению с мировым уровнем, недостаточная конкурентоспособность приводит к разорению национальных товаропроизводителей, снижается роль и значение страны на мировом рынке.

Зарубежные инвестиции осуществляются в различных формах, но основные – это государственные и частные инвестиции. Основными странами-инвесторами Украины остаются Кипр – 14,522 млрд. долл., Германия – 7,404 млрд. долл., Нидерланды – 4,949 млрд. долл. и Российская Федерация – 3,653 млрд. долл.

Страны СНГ, в том числе Украина, считали прямые иностранные инвестиции (ПИИ) как основной источник развития в переходный период. Хотя частично ПИИ и играют определенную роль в развитии экономики, но учитывая экономическое положение страны поддержка их незначительная. Именно в связи со значительно менее благоприятным климатом вложения наиболее развитых стран – основных реципиентов капитала в развивающиеся и бывшие социалистические страны – несопоставимо малы.

В Украине сегодня много говорится о перспективах аграрного сектора. При большом количестве сельскохозяйственных ресурсов и выгодном географическом положении по отношению к распределению продуктов отрасль остро нуждается в инвестициях. Среди множества сельскохозяйственных предприятий не более 10 разработали комплексный подход к ведению бизнеса и готовы к привлечению инвестиций на западных рынках.

Правительству Украины целесообразно проводить активную инвестиционную политику по привлечению иностранных инвестиций, прежде всего в агропромышленный сектор, поскольку по оценкам экспертов, инвестиционный потенциал агропромышленного комплекса на ближайшие 10 лет составляет \$40-80 млрд., при этом за последние 20 лет в аграрный сектор поступил всего \$1 млрд. инвестиций.

Література

1. Закон України Про режим іноземного інвестування (станом на 16 груд. 2012р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>.
1. Гуткевич С.А. Умовляння привлечення іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс] / Гуткевич С.А. – Режим доступу : http://www.nam.kiev.ua/ape/n_01_5-6/Gytkevich.htm.
2. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування 17/04/112 [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Єгоров В.О. Ресурси фінансової системи і стратегія економічного зростання / Єгоров В.О. // Фінанси України. – 2007. – №9. – с.133–142.
4. Кудряшов В.П. Дослідження засад розвитку фінансової системи України//Фінанси України. – 2006. – №6. – с.151–155.

Галюк І.Б.

к.е.н., доцент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

НЕЛІНІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗГЛЯДУ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Стрімкість технологічних змін, прискорення темпів суспільного розвитку, глобалізація процесів в економічному середовищі доводять неприйнятність існуючих підходів до планування розвитку організаційних систем. Лінійне планування вже не виконує тої ролі, яка на нього покладається. Сингулярність як незаперечний факт має місце у сьогодиншньому розвитку подій [1]. Планування майбутнього ускладнюється і потребує нових підходів до управління цим процесом.

Нелінійність процесів розвитку організаційних систем у сьогодиншньому часі описують науковці вітчизняні і зарубіжні.

Однак, розуміння нелінійності майбутнього мало місце ще з прадавніх часів. В історичних надбаннях різних народів спіраль як плавна нескінченна лінія символізує розвиток, безперервність, доцентровий та відцентровий рух, ритм дихання і самого життя.

Філософські вчення вже півтора століття пропаяють модель розвитку у вигляді спіралі, яка розширюється вверх, описуючи її у підручниках і словниках [2, ст.306-307; 3,с.233; 4, с. 113; 5, с.251; 6].

В роботах К. Маркса і Ф. Енгельса присутнім є пропаявання спіральності розвитку суспільства [7, с. 353-354]. Зокрема, теорія К.Маркса базується на залежності економічного розвитку від фактору особистості.

В.В.Стасов у визначенні ролі науки в суспільстві надав науковцям визначальну роль в забезпеченні розвитку суспільства, яке відбувається у спіральній формі [8, с. 327].

Цілий ряд науковців сьогодення розглядає можливість представлення процесів розвитку у вигляді спіралі. Так японські вчені І.Нонака та Х.Такеучі

демонструють процес розвитку організаційних знань за принципом плоскої спіралі [9, с.99].

На ідеї особистісного розвитку та його залежності від розвитку суспільного побудована теорія спіральної динаміки, яку у 70-90 роках започаткував Клер Грейвс і розвинули його послідовники Кріс Коуен, Дон Бек та Кен Уілбер [10].

Академік Н.Г. Басов у 1982 р. привернув увагу до необхідності осмислення нелінійних закономірностей, оскільки, на його думку, сьогодні «світ в цілому вийшов за рамки лінійного наближення» [11, с. 118].

Мельников О.Н. спірального характеру розвитку надає творчій енергії [12, с.108].

Спіральний підхід активно використовується в управлінні проектами у програмній інженерії [13, с.43].

Теорія «трійної спіралі» лежить в основі розвитку інноваційної системи Російської Федерації [14, с.124]. Аналогічні підходи використовують і зарубіжні науковці-практики [15].

Необхідність використання нелінійного підходу до планування майбутнього організаційної системи впливає із розуміння нелінійності її розвитку.

Ці питання на сьогоднішній день ще не опрацьовані у достатньому обсязі і вимагають додаткових досліджень і напрацювань.

Література

1. Новоселов А. Технологическая сингулярность как ближайшее будущее человечества [Электронный ресурс] / А.Новоселов// Режим доступа: <http://veer.info/41/singular.htm>
2. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук / Гегель Г.В.Ф. – М., 1974. – 609 с.
3. Макаров А.Д. и др. Диалектический материализм / А.Д.Макарова, А.В.Вострикова, Е.Н.Чеснокова - М.: ВПШ; АОН, 1962. – 471 с.
4. Меньяло И.Л. Основные законы материалистической диалектики / Меньяло И.Л. - М.: Высш. шк., 1973. – 128 с.
5. Спиркин А.Г. Основы философии / Спиркин А.Г. - М.: Политиздат, 1988. – 592 с.
6. Философский Словарь [Под общ. ред. И.Т. Фролова] - М.: Республика, 2001. – 719 с.
7. К. Маркс и Ф. Энгельс. Избранные сочинения в 9 т. / К. Маркс и Ф. Энгельс. - М.: Политиздат, 1985. - Т. 2: Немецкая идеология. – 637 с.
8. Стасов В.В. Собрание соч. В 3 т. / Стасов В.В. – СПб., 1894. – Т. 3. – 871 с.
9. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И.Нонака, Х.Такеучи – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384с.
10. Бек Д., Кован К. Спиральная динамика / Бек Д., Кован К.; [пер. с англ. I. Фрейман, П.Миронов]. – СПб. : «Бест Бизнес Букс», 2006. – 419 с.
11. Басов Н.Г. Квантовая электроника и философия [В 4 т.] / Басов Н.Г. - М.: Наука, 1983. - Т. 1: Диалектика в науках о природе и человека. - 243 с.
12. Мельников О.Н. Спираль развития творческой энергии / О.Н. Мельников // Российское предпринимательство. – 2000. - № 4(4). – с. 107-111.
13. Алексеев В.А., Терещенко В.С. Развитие спиральной модели жизненного цикла программных систем / В.А. Алексеев, В.С.Терещенко // Методы и средства программной инженерии. – 2003. - №4. – с.34-42.
14. Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России / И.Дежина, В.Киселева //Вопросы экономики. – 2007. - № 12. – с. 123-135.

15. Etzkovitz H., Leydesdorff L. The dynamic of Innovations: from National System and “Mode 2” to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations Research Policy 29. / Etzkovitz H., Leydesdorff L. - 2000. - p. 109-129.

Гордієнко Н.І., к.е.н., доцент

Гордієнко Т.В., аспірант

Харківська національна академія міського господарства, м. Харків

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМКИ ВИХОДУ З КРИЗИ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Будівельний комплекс являє собою базову галузь народного господарства України, яка формує структуру економіки, забезпечує підвищення добробуту громадян та вирішення важливих соціальних проблем суспільства, створюючи, з одного боку, виробничу базу для інших галузей, а з другого, — споживаючи їх продукцію, надає можливість розвивати малий бізнес, створювати нові робочі місця та задовольняти потреби громадян у житлі.

Специфіка діяльності будівельних підприємств впливає на процеси організації виробництва, фінансування, управління діяльністю та порядок розрахунків.

Зважаючи на значну роль, яку відіграє будівельний комплекс в економіці країни, набуває великого значення вирішення проблем його реформування, які постали перед суспільством у результаті світової фінансової кризи, наслідки якої відбилися на загальних масштабах і тенденціях розвитку будівельного комплексу.

Для складання загальної картини тенденцій розвитку будівельного комплексу нами проаналізовані такі галузеві показники: кількість підприємств; кількість працівників; середньомісячна заробітна плата на одного працівника; обсяги реалізованої продукції; обсяги житла, введеного в експлуатацію, та показники, які характеризують діяльність підприємств та їхню інвестиційну привабливість: чистий прибуток; довгострокові кредити, залучені в будівництво; поточні зобов'язання; капітальні інвестиції та частка інвестицій в основний капітал будівельної галузі в загальному обсязі освоєних інвестицій за 2006-2011 роки.

Спадна динаміка, що склалася у будівельному комплексі України й будівельному комплексі Харківщини та негативно вплинула на темпи й масштаби його розвитку, обумовлена як об'єктивними чинниками, пов'язаними із наслідками світової фінансової кризи, так і суб'єктивними, до яких можна віднести неусталену політичну ситуацію в країні, незбалансовану податкову політику, недосконалу державну інвестиційну політику, безсистемність фінансових та організаційних перетворень в будівельній галузі.

Законом України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25.12.2008

№800-VI із останніми змінами згідно із Законом України №4220-VI від 22.12.2011 окреслені пріоритетні напрямками виходу із кризи будівельної галузі, до яких належать: удосконалення законодавства з метою підвищення інвестиційної активності, удосконалення стандартизації та сертифікації будівельних матеріалів, виробів і конструкцій; сприяння розвитку системи фінансового лізингу техніки, удосконалення системи довгострокового іпотечного житлового кредитування [1].

Крім того, немаловажними є: впровадження кредитних механізмів для іпотеки та проектного кредитування під заставу майнових прав, зниження процентних ставок за кредитами за рахунок коштів обласного бюджету [2]; формування справедливої цінової політики (при розподілі земельних ділянок, отриманні дозволів на будівництво); створення комплексної програми із поєднанням реконструкції та зносу старого (аварійного, непридатного житла) і будівництвом нового [3, с. 132]; оновлення основних засобів (будівельного обладнання), розробка і впровадження сучасних будівельних технологій на основі екологічних та енергозберігаючих технологій задля підвищення надійності функціонування систем життєзабезпечення й житлового фонду та безпеки працівників будівельних майданчиків, зменшення травматизму в галузі [4, с. 44]; підвищення рівня кваліфікації працівників у будівництві та управлінського персоналу; розробка і впровадження механізмів діагностики кризових явищ у діяльності будівельних підприємств, сучасних методів та моделей антикризового управління з метою задоволення потреб суспільства у продукції будівельного комплексу та заохочення інвесторів шляхом забезпечення зростання вартості бізнесу.

Ситуація, що склалася у будівельній галузі, пов'язана із проблемами в системі управління підприємствами, яка працює в авральному режимі, орієнтована на усунення окремих проявів кризової ситуації та здебільшого є малоефективною.

Література

1. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва [Електронний ресурс]: Закон України від 25 груд. 2008 р., № 800-VI із останніми змінами згідно Закону України від 22 груд. 2011 р., № 4220-VI. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/800—17>. — Назва з екрану.
2. У Харківській області створено групу з розвитку будівельної галузі в регіоні [Електронний ресурс]. —Режим доступу: <http://stroy—ua.com.ua/content/view/362/37/lang.uk/>. — Назва з екрану.
3. Шевчук О. І. Актуальність розробки стратегії житлового будівництва в Україні / О. І. Шевчук, В. І. Воськало // Теорія і практика стратегічного управління розвитком регіональних суспільних систем: всеукр. наук.-практ. конф., 6-8 груд. 2007 р.: зб. тез. доп. — Івано-Франківськ, 2007. — С. 132—134.
4. Удовенко О. М. Трансформація будівельного комплексу України / О. М. Удовенко; за ред. М. П. Педана. — К.: Парлам. вид-во, 2001. — 235 с.

Grechisnikova V.I.

student of 5th year study

Dnipropetrovsk National University named by O. Honchar, Dnipropetrovsk

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF CASH-FLOWS

Each business is closely connected with flow of funds because each transaction is attended by inflow or outflow of means. This funds service all aspects of operational, investment and financial activity. Such persistent flow of funds is called “cash-flow”.

There are several theoretical approaches to the definition of cash-flow. Researcher V.A.Harchenko emphasizes that origin of this term is connected with W.Beaver’s study of cash-flows for the purpose of testing of bankruptcy [4].

English researchers G.Birman and S.Shmidt define that the value of cash-flow amounts to change of company’s account balance with exception of debt and other financial cash-flows.

In French science literature cash-flow is defined as the difference between inflows of cash and it’s outflows as a result of different transactions.

Scientist A.Podderiyogin points out that two main approaches to the definition of cash-flow can be distinguished. Supporters of the first one understand cash-flow as difference between received and paid means for the fixed period of time. In other words cash-flow is sum of surplus or lack of cash. Another approach defines this category as flow of funds, as its inflows and out flows for the fixed period of time. A. Podderiyogin believes that following features of cash flow functioning can be distinguished:

1) cash flow is carried out in connection with the performance of contractual obligations between entities. This implies importance of the relevant documentary proof;

2) functional and organizational characteristics of business enterprise operations enable the identification of cash flows for the types of cash flows according with established criteria grouping;

3) cash flows have exclusively financial origin, because they are the result of the formation, distribution and use of funds of enterprise resource [3].

Cash flow is also defined as the persistent process of flow of funds and can be characterized as the system of “financial circulation” that ensures the viability of the enterprise.

I. Blank considers cash-flows as set of separated between fixed intervals revenues and expenditures of funds generated by business activities of the enterprise that is associated with the factors of time, risk and liquidity [1].

According to the Accounting standard cash-flows are inflows and outflows of cash resources and cash equivalents (cash on hand and in bank accounts, which can be used for current operations and short-term investments, that can be converted to a certain amount of money and have an insignificant risk of value changes) [2].

According to International Accounting standard №7 considers cash-flow as inflows and outflows of funds and cash equivalents.

Consequently, cash flow is a dynamic index characterizing steady cash resources resulting from operating, investing and financing activities. It's related with businesses revenues (incoming cash flows) or expenditure (outgoing cash flows) of financial resources of enterprises, and it's movement is connected with a particular point in time, a risk factor and liquidity.

References

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками предприятия: монография / И.А. Бланк – Киев: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
2. Звіт про рух грошових коштів: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 – Затверджено Наказом Міністерства фінансів України N 87 від 31.03.99.
3. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства/ А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький//Фінанси України.–2011.– №6.– С.119-127.
4. Харченко В.А. Грошовий обіг та грошові потоки підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2. – С.160-163.

Гринько Т.В.

доктор економічних наук, доцент

Дніпропетровський національний університеті імені Олеся Гончара

ТЕНДЕНЦІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інновації є головним чинником успішного функціонування суб'єктів господарювання, завоювання нових ринків, формування і посилення конкурентних переваг як підприємств, так і країни в цілому. Досвід розвинених країн свідчить, що на частку нових або вдосконалених технологій, продукції, обладнання, що містять нові знання або рішення, припадає від 70 до 85% приросту ВВП. Україна відстає у сфері інновацій від розвинених країн світу. Так Японія, США розвиваються в цій сфері дуже бурхливо і мають високу конкурентоспроможність [1].

Тому необхідно адаптувати до вітчизняних умов функціонування досвід цих країн, і прагнути стати конкурентоспроможною країною на ринку інновацій. Тим не менш, для бізнесу різні інноваційні проекти досить ризиковане вкладення коштів. Згідно зі статистикою, до 85% інноваційних проектів виявляються збитковими і не досягають стадії комерційної реалізації. Без сумнівів, така ситуація є ще одним підтвердженням нерозумності людства і неефективності ринкової економіки. Все це потребує прискорення інноваційних процесів, їх поєднання у багатьох випадках з виробничими процесами [1].

Провідні, промислово розвинені країни розробляють і здійснюють інноваційні програми у пріоритетних наукових і технологічних напрямках (біотехнології, мікроелектроніки, комп'ютерних технологій, генної інженерії тощо), тобто у напрямках, які здатні забезпечити високі норми прибутку. На цій основі змінюється структура виробництва, безперервно збільшується обсяг і питома вага наукомісткої продукції.

Розробка сучасних технологій і продукції дає змогу підприємствам збільшувати прибуток, тим самим поліпшуючи економічне становище і конкурентоспроможність як самих підприємств, так і країн, де вони розташовані. У цьому зв'язку прискорення інноваційних процесів є важливою складовою державної політики в усіх розвинених країнах. Науково-технологічний, технічний рівень нині значною мірою визначає міжнародне становище країни, її місце на світовому ринку, стабільність національної економіки в цілому. Інтенсивне науково-технологічне суперництво останнім часом спостерігається не тільки між країнами з різними соціальними та ідеологічними системами, а й між країнами з розвинутою економікою – США, Японією, країнами ЄС тощо. Всі вони здійснювали і здійснюють обґрунтовану інноваційну політику, що дає значні економічні результати. Так, рівень технологічного розвитку Японії з 60-х років підвищився (порівняно з технологічним рівнем США) з 22% до більш як 60%. Значно збільшились масштаби підготовки кадрів науковотехнічних працівників, кількість працівників, зайнятих у сфері НДДКР.

Слід також відмітити велику питому вагу держави у фінансуванні НДДКР. Так, на кінець 90-х років питома вага державних витрат на проведення фундаментальних НДР та ДКТ становила: у Франції – 90%, у Великобританії і США – 80%, у Японії – 50%. У загальній сумі витрат державні витрати на НДДКР у Великобританії і Франції становили більш як 50%, у ФРН – понад 40%, у Японії – 25-30%. При цьому НДДКР в економічно розвинених країнах зосереджені переважно у провідних фірмах. Так, у США і Франції на частку 100 найбільших промислових компаній припадає 80% витрат на НДДКР, у Великобританії – до 70%, в Японії – більше 50%. Причому ця частка є значно вищою, ніж за іншими економічними показниками. У США частка 100 найбільших компаній у вартості активів – приблизно 50%, у вартості промислової продукції, що випускається, – приблизно 1/3.

Проблемами розвитку інноваційної діяльності є: недостатній обсяг заощаджень населення, коштів суб'єктів господарювання та держави для здійснення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій з метою розвитку економіки, у тому числі механізму забезпечення розвитку державно-приватного партнерства; низькі темпи впровадження високих технологій; висока енергоємність внутрішнього валового продукту; зношеність основних фондів; недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності; нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів; недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок; невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва; незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні

технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій; недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого і середнього підприємництва.

Розв'язання зазначених проблем потребує активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення розвитку базових галузей економіки та малого підприємництва зокрема.

Література

1. Варава Л.М. Інструменти управління інноваційною діяльністю на підприємствах гірничодобувної промисловості /Л.М. Варава, В.А. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №2 (104). – С. 94-100.
2. Федоренко В.Г. і К°. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні. – К.: Науковий Світ, 2003.
3. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии Европейского сообщества [Текст] / под ред. Н.И. Ивановой, И.Ю. Егорова, С. Радошевича. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. – 237 с.

Гриценко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Київ

АЛЬТЕРНАТИВНІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛІЗНИЦЬ УКРАЇНИ

У підґрунті державного регулювання як економіки країн так і залізничної галузі покладені різні моделі регулювання, які нерідко визначають як альтернативні.

На основі аналізу форм і методів господарювання в країнах з розвинутими ринковими інституціями виділено типові моделі та специфічні особливості їх функціонування. Виділимо та розглянемо кілька основних моделей регулювання діяльності залізничного транспорту з боку держави: американська, японська, німецька, шведська.

В умовах сучасної ринкової економіки, яка характеризується наявністю великої кількості не тільки малих і середніх підприємств, але й монополізованих комплексів (залізничний транспорт), ринкове саморегулювання США доповнюється і формується в механізм цілеспрямованого макроекономічного регулювання. При цьому зусилля держави концентруються на недопущенні монополізму, контролі за реалізацією антимонопольного законодавства, стимулюванні передових технологій. Тим не менш, залізниці США, взаємодія яких з державою будується за допомогою відповідної ринково-конкурентної моделі, найефективніші у світі.

Японія належить до країн, у яких оптимально поєднуються регулююча і спрямовуюча роль держави з функціонуванням механізмів ринку. Особливістю економіки Японії є те, що основою її ринкового господарства є державно-корпоративні структури. В зв'язку з цим, незважаючи на порівняно невелику питому вагу державної власності. В останні роки проведена денационалізація

електроенергетики і залізничного транспорту, системи телефонного і телеграфного зв'язку. Державне регулювання японських залізниць відрізняється від американських значно вагомішою роллю державної участі у їх функціонуванні.

Німецька (неоліберальна) модель регулювання спрямована на поєднання економічних і соціальних орієнтирів завдяки чому залізнична галузь досягає оптимального співвідношення суспільних та індивідуальних інтересів. Ключовим елементом є поняття господарського порядку, який є сукупність форм координації економічного процесу, і форми ці тісно пов'язуються з порядком у системі залізничного комплексу. Тобто, на німецьких залізницях створений соціальний порядок, який оцінює робітника не лише з економічної точки зору. Це кооперативна взаємодопомога, запровадження соціального страхування працівників тощо.

Шведська (скандинавська) модель регулювання має на меті забезпечення максимально сприятливих умов для суспільності кожного суб'єкта. Вона характеризується розгалуженою державною соціальною сферою і високим рівнем бюджетної централізації національного продукту (близько 60 %). Головним орієнтиром шведської моделі є забезпечення максимально сприятливих умов для вияву суспільно-корисної активності від підприємства державі. Вагоме значення приділяється соціальній сфері, політиці зайнятості та соціального забезпечення, регулюванню трудових відносин, жорсткій політиці доходів [3].

Жодна з цих моделей не є універсальною, тому що орієнтовані вони на особливості економічних і політичних механізмів країн-користувачів регуляторних моделей.

В Україні була реалізована така модель результатом якої стала система корпоративно-кланового капіталізму, яка характеризується, з одного боку, астрономічними прибутками невеликої групи людей, а з іншого - доходами на межі фізичного виживання основної маси населення. За висновками міжнародних організацій в Україні сьогодні існує перехідна економіка. Вона функціонує на макро- та мікро-рівнях, поступово інтегруючи в світове господарство. Все це передбачає необхідність аналізу макроекономічних процесів в Україні.

Сьогодні українські залізниці переживають глибоку трансформаційну зміну, відбуваються перетворення, які характерні для перехідної економіки галузі. За умови перехідної економіки залізничної галузі України визначаються ефективність державного регулювання (законодавчого, виконавчого та нормативного) процесу реформування. Мається на увазі зміна статусу залізничної галузі від державного у відкрите акціонерне товариство [1,2]. Тому Україні потрібна макроекономічна стабілізація, яка є загальною і домінуючою тенденцією в період трансформації до ринкової економіки. Вона розкриває процес формування макроекономіки і реалізується через макроекономічне регулювання залізничного транспорту.

На відміну від розвинутих держав Європи і світу, Україна й досі залишається державою, де зберігається екстенсивний тип розвитку

залізничного транспорту. Тому проблеми раціоналізації користування тісно пов'язані з реформуванням галузі. В країні все ще спостерігаються диспропорції в загальнодержавних і регіональних економічних інтересах та невідповідність між розміщенням природно-ресурсного і соціально-економічного потенціалів як всієї економіки так і залізничного транспорту.

Література

1. Законопроект № 9337 від 24.10.2011 «Про особливості створення державного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» Офіц. Вісник України. № 4. – 2011. – 160 с.

2. Закон України “Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності” від 13 грудня 1991 р. № 1997-ХІІ // Закон України. – К., 1996. – Т. 2. – С. 441-453.

3. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки : підручник / [за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН вищої школи України І.Р. Михасюка]. – Львівський національний університет ім. І. Франка. – [2-е вид., виправлене і доповнене]. - К. : Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.

Ільків Л.А.

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

СУТЬ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах зростаючої конкуренції активна інноваційна діяльність на підприємствах дедалі більше визначає успіх підприємницької діяльності. Нові ідеї і продукти, нові технології та організаційні рішення виводять підприємства з кризових ситуацій і гарантують їм фінансову стабільність.

Дослідженню інноваційної проблематики приділено значну увагу в роботах багатьох вітчизняних вчених: В. Александрової, О. Богми, В. Головатюка, Т. Гринько, В. Захарченко, В. Калишенко, Л. Мартюшевої, Н. Краснокутської. Серед зарубіжних дослідників, які здійснили значний вклад у розвиток теорії інновацій, варто відзначити Р. Акоффа, Л. Водачека та О. Водачкової, П. Друкера, Р. Фостера, Й. Шумпетера.

Незважаючи на значну кількість досліджень зазначеної проблеми, досі існують протиріччя з питань визначення змісту інноваційного потенціалу, що в свою чергу свідчить про наявність неоднозначності в розумінні сутності зазначеної категорії. Це значною мірою ускладнює вироблення конкретних практичних рекомендацій з його формування й ефективного використання і, таким чином, негативно позначається на кінцевих результатах інноваційної діяльності.

В умовах інноваційного розвитку економіки країни особливу увагу приділяють дослідженню ролі та змісту інноваційного потенціалу підприємства. Найчастіше інноваційний потенціал досліджують за такими аспектами: кадрове забезпечення; рівень освіти персоналу; фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності; кількість і структура

наукових й науково-технічних робіт; патентування винаходів; рівень інноваційної активності підприємства; динаміка виробництва інноваційної продукції та її частка у загальних обсягах виробництва. Деякі науковці визначають інноваційний потенціал підприємства як органічне поєднання ресурсів, спроможностей та можливостей підприємства в інноваційній діяльності [1].

Існує цікава, на наш погляд, думка про визначення управлінського (інтелектуального) потенціалу взявши за основу таких основних характеристик: сприйняття нових ідей; готовність критикувати; бачення перспективи; рівень інтелекту; цілеспрямованість та наміри; управлінське мислення [2].

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» «інноваційний потенціал» визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [3].

У ході визначення поняття "інноваційний потенціал" необхідно виділяти об'єкту (ресурсу) та суб'єкту складову інноваційного потенціалу [4].

Об'єктна складова інноваційного потенціалу підприємства являє собою сукупність ресурсів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку, і факторів, що створюють необхідні умови для ефективного використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом. Ресурсна складова інноваційного потенціалу забезпечує здатність організації до генерації, сприйняття й впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення.

До суб'єктних складових інноваційного потенціалу підприємства належать: управлінський, маркетинговий, логістичний потенціал, а також потенціал організаційної структури управління.

Кожне підприємство повинно прагнути до формування відповідного інноваційного потенціалу, тому що від його стану залежить ефективність інноваційного процесу [5].

Таким чином, активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкурентної боротьби [6]. Саме тому підприємствам в Україні необхідно приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного інноваційного потенціалу, постійно відслідковувати зміни інноваційного клімату, а також систематично працювати над формуванням та вдосконаленням власної інноваційної культури.

Література

1. Головатюк В.М. Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємства / В.М. Головатюк, В.П. Соловйов // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 102-111.

2. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки Навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури». – 2012. – 448 с.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» / Відомості Верховної Ради України, 2012, № 19-20, 166 с.
4. Богма О.С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства. Вісник Запорізького національного університету. – №1(9), 2011. – С. 12-15
5. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. - 2002. - № 10. С 61-66.
6. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Гринько Т. // Економіст. – 2010. – №2. – С. 56–58.

Хохуляк О.О.

здобувач кафедри міжнародної економіки
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Становлення ринку юридичних послуг в Україні є об'єктом прямого впливу інститутів публічної влади в сфері економіки. Присутність держави у даній сфері зумовлена, з одного боку, необхідністю охорони публічних інтересів, з іншого – забезпеченням можливості реалізації приватних інтересів. Зокрема, саме держава забезпечує задоволення суспільних потреб, пріоритетів економічного і соціального розвитку, реалізацію свободи підприємництва і конкуренції, захисту від монополізму, дотримання правопорядку в діяльності підприємців тощо.

На думку М. Карасьова, вплив права на маркетинг полягає в наступному: у закріпленні статусу суб'єкта маркетингової діяльності; у визначенні його прав та обов'язків; у встановленні юридичної відповідальності суб'єкта маркетингової діяльності; у закріпленні можливості використання маркетингового інструментарію; у регулюванні взаємовідносин суб'єкта з іншими учасниками ринкової діяльності, у тому числі з державою; визначає порядок управління, організації, отримання інформації, застосування комплексу маркетингу в рамках внутрішнього середовища [1, с. 35]. Вважаємо, що вказані М. Карасьовим положення є властивими і для характеристики маркетингу юридичних послуг.

Історично, становлення системи нормативного забезпечення ринку юридичних послуг відбувалося в рамках реалізації державної політики збалансування потреб чіткого та детального правового регулювання нового суспільного інституту та потреб забезпечення вільного підприємництва суб'єктів даного ринку. У силу цього, нормативні акти, що становлять правову базу регулювання надання юридичних послуг в Україні, можна умовно розподілити на дві групи. До першої групи слід віднести акти вищої юридичної сили, що закріплюють основні засади та принципи функціонування ринку юридичних послуг. До цієї групи належать: Конституція України; міжнародні договори; Рішення Конституційного суду України. Другу групу становлять

акти законодавства, якими безпосередньо регулюється механізм надання юридичних послуг: правовий статус суб'єктів, що їх надають, порядок і умови діяльності на ринку тощо. До другої групи відносяться: кодифіковані акти (кодекси); закони України; підзаконні акти та акти локального законодавства (статути, положення тощо).

Сьогодні держава планомірно реалізує політику забезпечення економічної свободи підприємницької діяльності суб'єктів ринку юридичних послуг. Така політика супроводжується лібералізацією чинного законодавства, яка полягає у поступовому скасуванні будь яких адміністративних обмежень щодо здійснення підприємницької юридичної практики. Зокрема, з набранням чинності Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», ліцензування всіх видів юридичних послуг, що надаються суб'єктами підприємницької діяльності скасоване. Не існує також кваліфікаційних чи інших вимог до суб'єктів підприємництва, що надають громадянам і підприємствам юридичні послуги. Такі суб'єкти у своїй діяльності керуються лише загальними вимогами Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України та іншим законодавством, що регулює підприємництво у цілому. Державна політика лібералізації економічної діяльності на ринку юридичних послуг знайшла своє подальше вираження і в Законі України «Про адвокатуру і адвокатську діяльність» [12].

Однак, тенденція до мінімізації правового регулювання підприємницької діяльності на ринку юридичних послуг має і ряд негативних аспектів. Зокрема, створюючи умови до розширення кола осіб, що надають юридичні послуги та скасовуючи будь-які кваліфікаційні чи інші вимоги до них, держава, таким чином не в змозі гарантувати і забезпечити відповідної якості цих послуг. При цьому, як неодноразово відмічалось в економічній літературі, сучасний стан розвитку ринку юридичних послуг характеризується відсутністю власних регулятивних інструментів, які могли б у повному обсязі забезпечити відповідний рівень якості юридичного обслуговування клієнтів [3, с. 20-24].

Таким чином, нормативне забезпечення ринку юридичних послуг характеризується двома, взаємопов'язаними між собою особливостями: 1) відмовою від правової деталізації та регламентації суб'єктів підприємництва, шляхом закріплення на нормативному рівні лише загальних принципів такої діяльності; 2) максимального забезпечення економічної свободи підприємницької діяльності суб'єктів ринку.

Тенденція до послаблення ролі правового регулювання має ряд негативних наслідків, що не сприяють підвищенню якості юридичних послуг, ускладнюють ефективність механізму функціонування ринку юридичних послуг в цілому. Тому, удосконалення нормативно-правової бази дозволить сформувати відповідну систему маркетингу, задовольнити потреби та інтереси як клієнтів на ринку юридичних послуг, так і суб'єктів, що ці послуги надають.

Література

1. Карасев М. В. Правовое регулирование маркетинговой деятельности / М. В. Карасев // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 34-37.

2. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI [Текст] // ОВУ. – 2012. – № 62. – Ст. 2509.
3. Головань І. В. Бізнес-адвокатура в Україні [Текст] / І. В. Головань. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2004. – 127 с.

Кіндрась О.В.

викладач кафедри менеджменту
ПВНЗ «Європейський університет», м. Житомир

ОНТОЛОГІЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВНЗ ЯК УЧАСНИКА СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Розвиток конкурентних відносин на сучасному етапі охоплює всі сфери суспільного життя. Не залишилась осторонь розвитку тенденцій і сфера освітніх послуг, розглядаючи ВНЗ, як повноправного учасника суспільного виробництва. За результатами проведеного ретроспективного аналізу зроблено висновок: в процесі розвитку ринку освітніх послуг відбувається трансформація ринкових конкурентних структур від монопольних структур в розрізі напрямів підготовки (за часів існування радянського союзу) до олігополії (з поч. 1990-х років до 2000 року в період коли виникають перші приватні вищі навчальні заклади і розширюється спектр пропонованих напрямів підготовки) та до сучасного монополістичного ринку, де представлена велика кількість «виробників», що надають диференційовані відмітні за якістю, престижністю послуги, завдяки чому в споживача складаються «нецінові переваги». Відповідно завданням ВНЗ в умовах монополістичної конкуренції є стати своєрідним «монополістом» своєї марки.

Отже, причина загострення конкурентної боротьби – збільшення кількості ВНЗ (суб'єктів ринкових відносин) з одночасним зменшенням кількості абітурієнтів (споживачів послуг) в зв'язку з демографічною ситуацією, що є об'єктивним фактором з одного боку. Суб'єктивними факторами з іншого боку виступають:

- перерозподіл вподобань споживачів під впливом реклами, моди, спрощення доступу до інформаційних джерел;
- диференціації цін на різні напрями підготовки серед та всередині ВНЗ;
- зміни в грошових доходах та рівні заощаджень населення;
- міграційні процеси та ін.

Проте, варто відзначити, що специфікою ВНЗ, як суб'єкта ринкових відносин, є розгляд надання освітніх послуг, як економічних благ з позиції індивідуального споживання в процесі навчання (тобто безпосереднього процесу надання послуги) та суспільного блага з позиції створення доданої вартості у вигляді підвищення кваліфікації робочої сили.

За роки незалежності країни ВНЗ змушені вступати в конкурентну боротьбу за споживача, де головною «зброєю» виступають конкурентні переваги, що за умови їх адекватності потребам зовнішнього середовища створюють конкурентний потенціал суб'єкта господарювання. Онтологія

конкурентного потенціалу ВНЗ має детермінантну відмінність від потенціалу промислового підприємства. Розглядаючи напрям підготовки, як економічне благо – послугу, що пропонується споживачу, то найбільш конкурентоспроможними з позиції попиту (затребуваності споживачем) найбільш дорожчі за ціною, престижні напрями. Це пов'язано з формуванням у споживача синонімічного ряду «престижний навчальний заклад – престижний напрям підготовки – гарантія працевлаштування – гарантія високого рівня заробітної плати». Таким чином, теоретично дані напрями підготовки за якими надаються освітні послуги можна віднести до категорії винятку в дії закону попиту, зокрема до «ефекту Веблена», або так званого «снобістського ефекту». Одночасно варто відмітити і протилежну тенденцію коли відбувається зростання попиту на менш престижні, дешевші, що в переважній більшості заповнюються за рахунок державного фінансування напрями підготовки. Отже, можна зробити висновок, що дія закону попиту є не абсолютизованою для тенденцій господарювання вищих навчальних закладів, як суб'єктів ринкових відносин.

Ускладнює формування загальних тенденцій розвитку споживчих уподобань та принципів забезпечення конкурентних переваг для ВНЗ присутність на ринку освітніх послуг представників державного і приватного сектору економіки, що ставить під сумнів вище наведені твердження про переваги споживачів. Абітурієнт (споживач) в більшості випадків надає перевагу менш популярним або аналогічним напрямам підготовки, але в державних ВНЗ. Відповідно можна зробити висновок про відмінність в детермінантах формування конкурентних переваг навчальних закладів різних форм власності. Тому, формування конкурентного потенціалу необхідно розглядати через процес детермінації тенденцій зовнішнього середовища, зокрема тенденцій зміни споживчих уподобань з можливостями суб'єкта господарювання.

Таким чином, формування конкурентного потенціалу ВНЗ в умовах плюралізму форм власності, конкуренції та свободи підприємницького та споживчого вибору постає потреба використання набору інструментів конкурентної боротьби: активізації заходів маркетингового комплексу, підвищення якості, впровадження інноваційних підходів та формування системи всебічного розвитку особистості в межах організації навчального процесу, що сприятиме формуванню іміджевої складової, як конкурентної переваги ВНЗ.

Кіріченко І.А.

студентка

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»,
м. Дніпропетровськ*

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ АПК УКРАЇНИ

У забезпеченні ефективного господарювання підприємств важливу роль відіграє рівень оснащення сільськогосподарського виробництва високоякісною технікою та раціональності її використання.

В умовах розвитку ринкової економіки на данному етапі особливо гострою залишається проблема матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва. За даними статистики можна спостерігати значне скорочення парку сільськогосподарської техніки, що відбувається за рахунок того, що кількість сільськогосподарських машин, що надійшли протягом року, значно менша тих, що вибули. Ці негативні явища призвели до збільшення навантаженості на техніку, спрацювання якої у 10-15 разів перевищує її оновлення [1, с.50]. Стан машинно-тракторного парку аграрного сектору наблизився до критичного. В таких умовах виникає реальна загроза повної втрати машинних технологій виробництва сільськогосподарської продукції. Тому для того, щоб забезпечити функціонування та розвиток аграрних підприємств, необхідно розробити низку шляхів, які б дозволили найбільш ефективно використовувати їх машинно-тракторний парк.

Серед перспективних шляхів ефективного використання та оновлення машинно-тракторного парку агропромислового комплексу доцільно було б запропонувати:

- змінити політику державної підтримки на придбання техніки, зокрема дозволити сільськогосподарським підприємствам використовувати певну частину нарахованих податків на інвестиції замість перерахування їх до бюджету;

- переглянути систему державного регулювання цін на продукцію сільськогосподарського машинобудування;

- розробити цінову довгострокову державну науково-технічну програму модернізації вітчизняного машинно-тракторного парку АПК.

Крім того, для збереження сільськогосподарської техніки в аграрних підприємствах необхідно, як тимчасовий захід, припинити її списання, адже цей процес є економічно невиправданим. У сільськогосподарських підприємствах в умовах дефіциту власних і залучених фінансових ресурсів, техніку доцільно підтримувати в робочому стані за рахунок капітально-відновлюваних ремонтів. Відомо, що витрати на проведення таких ремонтів та модернізації устаткування у 2-3 рази дешевші за нову машину [1, с.52].

Не менш важливою умовою раціонального використання машинно-тракторного парку є забезпечення агропромислових підприємств запасними частинами, створення бази ремонтів, машинних дворів.

Отже, ефективне використання машинно-тракторного парку аграрного сектору забезпечить розвиток підприємств даної галузі та виробництво сільськогосподарської продукції, що в свою чергу дозволить підвищити роль та значення сільського господарства в економіці країни, як основної базової галузі, а також буде сприяти здійсненню позитивних якісних структурних перетворень в сільськогосподарському комплексі країни та виходу з фінансово-економічної кризи.

Література

1. Грицишин М.І., Адамчук В.В. Концептуальні питання відтворення матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки України. // Вісник аграрної науки. - 2007. – С. 49 – 53.
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – Київ: «Август Трейд», 2012.

Колесов С.В.

кандидат економічних наук

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Машинобудівний комплекс формує національну технологічну базу промисловості та економіки країни в цілому. Тому важливою є не тільки динаміка інноваційних процесів у машинобудуванні, а й їх інтегрованість у загальний інноваційний процес. Адже інновації в машинобудуванні, якщо вони знайшли вихід в інноваційну продукцію, перетворюються на нові технології й обладнання для підприємств інших галузей промисловості та секторів економіки, забезпечуючи подальший розвиток регіональних та загальнонаціональних інноваційних процесів.

Дослідженням питань розвитку інноваційно-інвестиційних процесів на підприємствах машинобудівного комплексу України займалися багато економістів Вівчар О. Й., Іванюк О. О., Кантаєва О., Косенко А. П., Соколенко С. та інші. Розуміння ключової ролі даної галузі знаходить вираження і на державному рівні, свідченням чого є численні нормативно-правові акти, які стосуються регулювання даної галузі [1].

Проведений аналіз темпів зростання реалізації продукції машинобудування [1], свідчить, що, починаючи з 2007 р., темпи приросту продукції машинобудування зменшувалися. У 2009 р. спостерігалось скорочення реалізації продукції машинобудування. У цілому питома вага машинобудівного комплексу в промисловій продукції є меншою 15 % і тенденція до її збільшення незначна та нестійка [1]. Зауважимо, що частка машинобудування в структурі промисловості України є невеликою для країни, яка вважається індустріально розвинутою державою. На сьогоднішній день машинобудування розглядається як найбільший комплекс, від діяльності якого залежить конкурентоспроможність товарів і послуг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Практично в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою розвитку машинобудування

приділяється особлива увага, адже саме ця галузь створює технологічний базис національної економіки. Від конкурентоспроможності машинобудівних підприємств залежить ступінь технологічної незалежності економіки та її загальна конкурентоспроможність у світовому розрізі [2; 3].

Якщо виходити з наявних статистичних даних, то протягом тривалого періоду розвитку машинобудівного комплексу України характеризувався позитивною динамікою та вказують на наявність достатньо тривалої тенденції до збільшення виробництва продукції вітчизняними підприємствами машинобудування. Враховуючи показники технічного оновлення і зносу обладнання станом на 2009 р. підприємств машинобудування України склалась така ситуація [2]: у секторі виробництва транспортного устаткування рівень зносу становить 86,4 %, при значенні коефіцієнта оновлення 0,8 і мінімальному значенні коефіцієнта ліквідації 0,1, що говорить про застарілість техніко-технологічного устаткування; у секторі виробництва машин та устаткування – знос 59,7 %, коефіцієнт оновлення 1,9, коефіцієнт ліквідації 0,6; виробництво електричного та електронного устаткування – знос 59,4 %, коефіцієнт оновлення 2,8, коефіцієнт ліквідації 1,1. Проте, основним чинником низької конкурентоспроможності українських машинобудівних підприємств є не нестача основних фондів, а відсутність відповідних інновацій. Але проблема машинобудування України не в тому, щоб завантажити існуючі потужності та екстенсивним шляхом збільшити випуск продукції. Проблема в тому, щоб продукція, яка буде випущена, була б затребувана ринком.

У ряді випадків українські підприємства конкурують лише за ціною, а не за технологіями, що робить їх конкурентні позиції вкрай нестійкими. Тому потрібно більш детально дослідити інноваційну складову інноваційно-інвестиційних процесів у машинобудуванні, адже з наведеного вище випливає, що саме вона виступає стримувальним фактором для інвестиційних процесів не тільки в машинобудівному комплексі, а і в промисловості в цілому. Вважаємо зауважити, що статистичні дані щодо інноваційних процесів на підприємствах машинобудівного комплексу потрібно інтерпретувати достатньо обережно, враховуючи, три критерії оцінювання інноваційних процесів, які опускаються під час дослідження інноваційної сфери машинобудування.

1 Будь-які інноваційні процеси в машинобудуванні повинні оцінюватися в порівнянні з аналогічними процесами в економіці країни в цілому.

2 Інновація не повинна здійснюватися за принципом «інновація для інновації», особливо в машинобудуванні. Кількість впроваджених нових процесів, технологій, отриманих патентів тощо має досліджуватися паралельно з їх практичним виходом.

3 Інноваційні процеси в машинобудуванні мають оцінюватися з позиції ступеня новизни, особливо в контексті того, що в разі новизни лише на рівні підприємства чи регіону продукція машинобудування може виявитися не конкурентоздатною навіть із застарілими імпортованими технологіями та обладнанням. Натомість на ступінь новизни може впливати і тісний зв'язок інноваційної сфери машинобудівних підприємств з науковим сектором в Україні.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік / ред. Осауленко О. Г. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 565 с
2. Іваноньків О. О. Зарубіжний досвід розвитку економічних систем на інноваційній основі / О. О. Іваноньків // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – N 12. – С. 23–30.
3. Косенко А. П. Инновационный потенциал как экономическая категория / А. П. Косенко, Ю. С. Слепец // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Х.: ТУ «ХПІ». – 2001. – Вип. 24. – Ч. 3. – С. 93–101.

Коноваленко Ю.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки
Київський торговельно-економічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДЛЯ УБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕНЬ

Сучасні тенденції розвитку світового господарства та національних економік актуалізують питання розгляду ролі ризик-менеджменту в діяльності підприємства через беззаперечну притаманність середовищу господарської діяльності невизначеності при прийнятті рішень, недостатньої якості інформації, непередбачуваності дій контрагентів тощо. Все більшого значення набуває для підприємств управління транспортним ризиком попри попереднє ігнорування даної проблеми як представниками галузі перевезень, так і торгівлі [1, с. 3-15].

Методичні рекомендації управління ризиком визначені в стандарті управління ризиком Міжнародної організації стандартизації ISO/IEC 31010:2009, що зосереджується на методиках оцінки ризику на підприємстві. Автором на основі даного стандарту було досліджено можливість застосування деяких з викладених в ньому методик на предмет необхідності та міри модифікації останніх для управління транспортним ризиком.

В результаті аналізу було визначені такі методики до оцінки ризику, які при застосуванні до управління транспортним ризиком вимагають мінімальної (або ніякої) модифікації ризик-менеджером. До них належать “мозковий штурм”, структуровані чи напівструктуровані опитування, метод Делфі, контрольні листи, аналіз сценаріїв, причинно-наслідковий аналіз, аналіз “дерева рішень”, матриця наслідків ймовірності, а також показники ризику. До цієї групи відносяться методи первинного аналізу ризику, допоміжні методи та методи аналізу сценарію, що переважно характеризуються низькою чи середньою складністю використання, наявністю незначної чи середньої кількості ресурсів та різною мірою невизначеності ситуації, яка досліджується. З перелічених методів жоден не надає можливості отримання кількісних вихідних даних. При управлінні транспортним ризиком дані методи надають переважно початкову інформацію для здійснення подальшого, більш ґрунтовного дослідження, оскільки майже всі перелічені методи

застосовуються з метою ідентифікації ризику, що є вихідною в процесі управління ризиком.

Були також визначені підходи та методики, що вимагають середнього рівня модифікації (метод суттєво залишається незмінним, проте можуть вимагатися певні маніпулювання з вхідними даними, звертатися увага на галузеві особливості розвитку можливих сценаріїв в практиці вантажних перевезень автомобільним транспортом). До таких методів ввійшли структурована методика “Що, якщо...?”, аналіз впливу на діяльність, аналіз першочергової причини, аналіз “дерева подій”, аналіз причини та наслідку, аналіз схеми “метелик”, аналіз Маркова, імітаційне моделювання за методом Монте-Карло, Байсова статистика та мережі Байеса, криві FN, аналіз витрат та вигід. Дана група методів здебільшого застосовується як на етапі визначення транспортного ризику, так і для визначення наслідків настання небажаної події (ДТП, викрадення чи псування вантажу тощо). Крім цього, приміром, схема “метелик” та криві FN можуть застосовуватися також для визначення ймовірності, рівня ризику та оцінювання ризику, тоді як аналіз “дерева подій” не надає можливості оцінювати транспортний ризик через індуктивну природу методу, що полягає в перетворенні ймовірностей різноманітних вихідних подій в їх можливі результати [2, с. 22].

Подальший аналіз уможливив визначення методів, що мають підлягати значній модифікації чи взагалі не застосовуватися в управлінні транспортним ризиком (за виключенням певних суто технічних чи екологічних аспектів – безпека перевезення небезпечних вантажів, надійність конструкції вантажного засобу та її вплив на дорожню безпеку та схоронність вантажу при перевезенні). Наведена далі група методів застосовується переважно в окремих галузях та при використанні відносно транспортного ризику вимагають значних маніпуляцій процедури оцінки ризику. Вони зрештою можуть застосовуватися у поєднанні з іншими методами або ж окремі їх елементи можуть бути запозиченими для синтезу з іншими переліченими вже методами.

Тож, до останньої групи методів варто віднести такі: попередній аналіз небезпек (PNA), дослідження небезпеки та працездатності (HAZOP), аналіз небезпек та критичні контрольні точки (НАССР), оцінка екологічного ризику (оцінка токсичності), аналіз характеру та наслідків відмов, аналіз “дерева несправностей”, аналіз рівнів захисту (LOPA), аналіз надійності оператора, технічне обслуговування спрямоване на забезпечення надійності, аналіз паразитності, багатокритеріальний аналіз рішень (MCDA). Ці методи представлені переважно методами аналізу сценарію та методами функціонального аналізу, що характеризуються середньою та високою складністю застосування і можливістю отримання кількісних вихідних даних. Більшість методів можуть бути використаними при визначенні наслідків, ймовірності та рівня транспортного ризику; всі зазначені методи використовуються для ідентифікації транспортного ризику.

Здійснена категоризація методів оцінки ризику уможливило прийняття рішення щодо сукупності методів до оцінки ризику при управлінні транспортним ризиком на підприємстві. Застосування різних методів, які, як

було зазначено, характеризуються можливістю використання для різних аспектів оцінки транспортного ризику надає можливість розробки більш цілісного підходу до ризик-менеджменту на підприємстві.

Література

1. Dan Burges. Cargo Theft, Loss Prevention, and Supply Chain Management / Dan Burges. — Butterworth-Heinemann, 2012. — 392 pages.
2. Risk Management — Risk Assessment Techniques : ISO/IEC 31010:2009. — [Valid from 2009—12—01]. — Geneva : International Organization for Standardization, International Electrotechnical Commission, 2009. — 176 pages.

Кошеленко А.С.

студентка 4 курсу, спеціальності менеджмент
ГВУЗ "Национальный горный университет", г. Днепрпетровск

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современном мире необходимо обеспечить возможность адаптации выхода национальных промышленных предприятий к меняющимся условиям международной маркетинговой среды путем выбора соответствующих направлений деятельности, которые обеспечат достижение поставленных целей даже в случаях возникновения негативных факторов и непредвиденных обстоятельств.

Существенные изменения, происходящие на международных рынках, требуют от национальных предприятий переосмысления и пересмотра существующих стратегий поведения в сфере внешнеэкономической деятельности, принятие решений по актуализации существующих концепций менеджмента или перехода к совершенно новым. Прежде всего, это ориентация на долгосрочное пребывание на внешних рынках, которое требует изучения внешней среды зарубежных рынков. [1, с.241]. При этом следует учитывать действие как внешних, так и внутренних факторов.

Процесс выбора стратегии проходит в несколько этапов:

- анализ всех сторон внешнеэкономической деятельности фирмы;
 - анализ рынка на перспективу (анализ спроса и предложения);
 - анализ возможностей фирмы;
 - анализ бюджетно-налоговой политики;
 - анализ влияния хозяйственных тенденций на экономику предприятия.
- разработка долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы [2, с.283].

В зависимости от целей предприятия могут планировать применение на внешнем рынке различных альтернативных стратегий. В международном маркетинге существуют различные способы выхода на рынки отдельных стран. Выбор конкретного способа зависит от финансовых возможностей и целей предприятия, вида и конкурентоспособности продукции, экономической,

политико-правовой и культурной сферы стран [3, с.179]. Если предприятие уже контролирует часть рынка по определенной группе товаров, оно может с учетом конкретных обстоятельств принять одну из следующих стратегий:

- Стратегия контрольной точки достижение целевой прибыли при заданных объемах сбыта или заданной цене товара. Объем, позволяющий достичь целевой прибыли при установленной цене, называется контрольной точкой (break-even). Данный метод основан на анализе безубыточности производства. Эта стратегия используется фирмами General Motors, Apple, Bayer.

- Стратегия «снятия сливок» ("skimming pricing") последовательное привлечение разных сегментов рынка. Первоначально товар позиционируется как уникальный, с максимально высокой ценой и сегмент покупателей с высоким уровнем дохода первым приобретает данный товар. Когда начальная волна спроса спадает, фирма снижает цены, немного изменяет рекламу, привлекая, таким образом, следующий сегмент потребителей и т.д. Классическим примером использования стратегии являются фирмы IBM, Apple в нач. 1980-х гг, корпорации «Texas Instruments».

- Стратегия внедрения товара на рынок ("penetration pricing"). Она ещё называется стратегией прорыва или ценообразованием вытеснения. Фирмой устанавливаются предельно низкие цены на товар при выходе на рынок с целью завоевать значительную его долю и снизить себестоимость товара за счет реализации эффекта масштаба производства. Примерами применения такой стратегии могут служить действия японских производителей «Sony», «Toyota».

- Стратегия, основанная на восприимчивости ценности товара опирается на знание и понимание конечного использования товара и выбора потребителем. Цена должна обеспечивать наилучшее соотношение достоинств товара и затрат данного потребителя на него. Она была использована корпорацией «Ford Motor Company» при выпуске автомобилей «Mustang».

- Стратегии реализации группы товаров. Можно выделить два типа стратегий: продажа взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров. Взаимозаменяемые товары делятся на три группы. Устанавливает диапазон цен для каждой группы. Взаимодополняющие товары - когда несколько товаров можно купить по отдельности или в наборе, при этом стоимость набора меньше суммы цен этих же товаров, продающихся по отдельности [4, с.58-59]. Такой тактики придерживалась фирма «Kodak».

Изучив приведенный материал можно сказать, что выработка стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы и продвижение товаров на внешнем рынке представляет собой процесс изучения мирового рынка, определения глобальной и локальных целей внешнеэкономической деятельности. Это также выбор предпочтительных сегментов, определение предпочтительных партнеров по экспортно-импортным операциям в целях предотвращения неэффективных международных рыночных операций.

Литература

1. Ал-газу Али Ахмед Мохамед. Оценка внешней среды при выходе промышленных предприятий Украины на зарубежные рынки // Научно-практический журнал «Экономика Крыма», № 2(31), Издательское предприятие ООО«АПЕКС», 2010. – 274 с.
2. Смитиенко Б. М., Поспелов В. К., Карпова С. В. и др. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелова. 5-е изд., испр. и доп. - М.: Издательский центр «Академия», 2008. - 304 с.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. 4-е изд., испр. и доп. М.: ИТК «Дашков и К^с», 2007. - 452с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л. Е. Стровского. - 3 е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 847 с.

Кошеленко А.С.

студентка 4 курса, специальности менеджмент
ГВУЗ "Национальный горный университет", г. Днепрпетровск

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В системе организации производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия транспорт играет двоякую роль:

- с одной стороны, в структуре предприятия транспорт является обеспечивающей подсистемой, занятой перемещением сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и рабочей силы;

- с другой стороны, транспорт завершает стадию сбыта продукции и обеспечивает реализацию специфического товара - транспортных услуг.

Во внешнеэкономической деятельности оказание транспортных услуг характеризуется особенностями, которые определяются международными законодательными актами и спецификой организации перевозок. Основной отличительной особенностью здесь является то, что экспортер продукции, как правило, не является экспортером транспортных услуг, следовательно, транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности неразрывно связано с понятием «экспорт транспортных услуг» [1, с.126-127].

Учитывая сложный механизм во взаимоотношениях всех участников процесса транспортного посредничества, обычно говорят о транспортном обеспечении внешнеэкономической деятельности, которое представляет собой сложную динамическую систему, состоящую из элементов, каждый из которых выполняет ряд операций, формирующих отдельные процессы (этапы) [1, с.130].

Внешнеэкономическая деятельность предприятия тесно связана с транспортным обеспечением, которое является одной из важных составляющих процесса организации доставки товаров от места их изготовления к месту потребления. Производством транспорта следует считать непосредственно сам процесс перемещения товаров от изготовителя к потребителю [2, с.148]. В этом

и заключается суть транспортных услуг. Они -основная связывающее звено между продавцом и покупателем.

Транспортная система охватывает совокупность технологических, организационных, правовых, социальных и иных отношений, возникающих в ходе транспортного, информационного и иного обеспечения хозяйственных связей. Система товародвижения, выходящая за рамки какой-либо одной страны, может быть определена как международная система. Всемирную систему товародвижения можно определить как совокупность различных национальных систем, связанных международным разделением труда [3, с.176-177].

В странах с рыночной экономикой свободное предпринимательство с помощью транспорта развивается и совершенствуется, устанавливая и укрепляя связи с различными предпринимателями из разных стран. Взаимодействие подобного рода создает необходимые условия для получения прибыли всем участникам внешнеэкономической деятельности.

Транспорт имеет ряд особенностей. Основная особенность заключается в том, что он не создает нового товара или продукта, но именно благодаря транспорту меняется местонахождение товара по отношению к потребителю, который после получения товара, продукции сможет реально его использовать для новых целей.

Процесс перемещения товаров, сырья, материалов и людей является необходимым условием функционирования всех видов внешнеэкономической деятельности.

Необходимо выделить три группы транспортных операций, связанных между собой последовательностью их осуществления во временном разрезе.

Первая группа операций включает в себя действия, предшествующие реализации внешнеторговой сделки. В эту группу транспортных операций входят такие действия: планирование внешнеторговых перевозок, анализ конъюнктуры транспортных рынков, тарифов и условий перевозки товаров в регионе, планирование транспортных расходов.

Вторая группа транспортных операций возникает в процессе реализации внешнеторговой сделки и состоит из включения транспортных условий в контракт, подготовки товара к транспортировке, заключения договоров перевозки и их оформления, разработки транспортной и товаросопроводительной документации, страхования, организации контроля за движением груза, расчетов продавца или покупателя с перевозчиком, оформления таможенных, пограничных, санитарных, ветеринарных операций.

После завершения внешнеторговой сделки осуществляется третья группа транспортных операций, включающая в себя возможные споры между грузополучателем и перевозчиком, экспортером (продавцом) и импортером (покупателем) [2, с.149-152].

Подводя итог можно сделать следующие выводы. Для обеспечения внешнеэкономических связей и развития международной торговли возникает необходимость в создании надежных транспортных связей, обеспечивающих своевременную и сохранную доставку товаров, беспрепятственную передачу

грузов на государственных границах и обеспечение качества сданного к перевозке груза. Следовательно, транспорт и внешнеэкономическая деятельность находятся в тесной взаимосвязи и оказывают большое влияние друг на друга.

Литература

1. Сухинина В.В., Чичкина В.Д. Внешнеэкономическая деятельность промышленного предприятия: Учебное пособие. - Самарский ГТУ, 2011.- 189с.
2. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. 4-е изд., испр. и доп. М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. - 452с.
3. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешняя экономическая деятельность: Учеб. пособие. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2002. - 424 с.

Кожемякіна Т.С., студентка
Безнос С.В., старший викладач

Одеський національний політехнічний університет

ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах економічної кризи для більшості українських підприємств головною метою є адаптація до умов підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища, що потребує відповідної стратегії розвитку для прийняття ефективних управлінських рішень [1, с. 217].

Оскільки кожне підприємство унікальне за своїм існуванням, процес розробки та реалізації стратегії для кожного з них індивідуальний і залежить не лише від зовнішнього та внутрішнього середовища, а й від їхньої взаємодії [2, с. 61].

Зробити стратегічний вибір означає об'єднати бізнес-рішення і конкурентні дії в єдине ціле. Обговорення єдності нових дій і підходів відкриває можливі шляхи зміни поточної стратегії підприємства.

При обґрунтуванні стратегії підприємства обов'язково розробляються альтернативні варіанти розвитку підприємства. Для цього підприємство перевіряє співвідношення між поставленими цілями та наявними можливостями підприємства, його ресурсним потенціалом [2, с. 58].

Результатом співвідношення є альтернативні варіанти розвитку підприємства, які розрізняються як по кількісним характеристикам, так і по часу досягнення поставлених цілей.

Загальна (генеральна) стратегія розвитку підприємства пов'язана з діяльністю підприємства у цілому, використанням всіх ресурсів і орієнтована на виконання його головної мети. Виробничі (допоміжні) види стратегій забезпечують реалізацію генеральної стратегії підприємства по окремим напрямкам його діяльності (маркетингова, фінансова, виробнича та ін.), видам діяльності (стратегія торгової діяльності, що пов'язана з реалізацією товарів і обслуговуванням покупців, стратегія неторгової діяльності – ремонтно-будівельної, транспортної, виробничої і т.д.), використанню окремих видів

ресурсів (стратегія формування і використання трудових ресурсів, матеріально-технічної бази, фінансових ресурсів і т. д.) [2, с. 100].

Розробка концепції стратегії розвитку фірми має визначальне значення для завоювання та утримання позиції фірми на ринку, ринкової поведінки. Крім цього, стратегія — це основа для прийняття важливих рішень у діяльності підприємства, наприклад: вибір споживчих груп або окремих споживачів для задоволення їхніх потреб; вибір найбільш ефективних, з урахуванням ресурсів та витрат, технологій і виробничих процесів; визначення оптимальних обсягів виробництва і місця розташування підприємств; заходи щодо підвищення конкурентоспроможності; використання нових ринкових альтернатив тощо.

Сьогодні найважливіше значення набуває не тільки вибір конкретної стратегії розвитку, але й вміння підприємств пристосовуватися до технологічних, кон'юнктурних та інших змін. Підприємство може обрати один із чотирьох варіантів поведінки: пасивне очікування змін; активне очікування змін; підготовка до змін та стимулювання бажаних змін [3, с. 304].

Найкращим варіантом є попередження змін та стимулювання їх за допомогою інновацій. Таким чином, підприємству, щоб вчасно та гнучко реагувати на зміни, зберігаючи при цьому напрям розвитку, не обійтися без технологічного, економічного і соціального прогнозування.

За для успішної реалізації проекту будь-якого підприємства необхідно вдале поєднання прогнозу та стратегії з реальністю і забезпечення за допомогою мобілізації колективного інтелекту.

Важливим питанням управління розвитком підприємства є рівновага між змінами і стабільністю.

Таким чином, найважливіше значення має прийняття гнучких рішень щодо стратегії розвитку підприємства, швидкість змін, які визначаються керівництвом самостійно або за допомогою консультантів-експертів та вміння бачити стан мети діяльності підприємства в динаміці.

Література

1. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия. Уч. пособие для ВУЗов, М.: 2005.
2. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. А.А. Томпсон-мл. и А.Дж. Стрикленд III, 12 изд., Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006
3. Грицюк Е.О. Економіка підприємства: навч. посіб. - К. : Дакор, 2009. - 304 с.

Крихтіна Н.М.,

к.е.н., доцент

Масалигіна В.В.,

ст.викладач

Юрескул А.Г.

магістр

Українська державна академія залізничного транспорту

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВАРТІСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО БІЗНЕСУ

Транспорт відіграє суттєву роль в економіці підприємств усіх галузей та держави в цілому. Особливе місце в транспортному процесі держави займає залізничний транспорт. Так, вантажообіг залізничного транспорту складає понад 83% (без врахування трубопровідного) та біля 39% пасажирообігу від загальних обсягів вантажообігу та пасажирообігу усіма видами транспорту. Залізниці є основним перевізником кам'яного вугілля, залізної та марганцевої руди, чорних металів, хімічних і мінеральних добрив, лісових вантажів, зерна, будівельних вантажів, коксу та ін.. В транспортному виробництві держави зайняті усі підприємства інфраструктури шістьох залізниць України, де працює біля 340 тис.осіб. Сучасні підприємства залізничного транспорту являють собою єдиний технологічний комплекс служб, які виконують взаємопов'язані специфічні функції, ефективність роботи яких залежить від стану їх технічного обладнання. Оскільки діяльність та економічний розвиток багатьох галузей промисловості, будівництва, агропромислового комплексу залежить від стану та ефективного господарювання в сфері транспорту, важливою проблемою, яка потребує вирішення, є проблема управління економікою залізничної галузі, її удосконалення та адаптація до ринкових умов. Саме ринковий підхід до управління підприємством передбачає перш за все управління його вартістю.

У відповідності до Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки, передбачається створення нової організаційно-правової та економічної моделі управління залізничним транспортом, розвиток конкурентного середовища на ринку залізничних послуг, підвищення ефективності його функціонування [1]. У зв'язку з цим актуальним на даному етапі реформування галузі є розгляд питань оцінки залізничного бізнесу. Показник вартості бізнесу як аналітичний показник, що характеризує бізнес з урахуванням усіх джерел його фінансування, на залізничному транспорті України ніколи не визначався і обраховувався. Тому корисним і доцільним є вивчення теоретичних аспектів управління ринковою вартістю підприємства для подальшого використання існуючих підходів до оцінки підприємств залізничного транспорту з урахуванням їх специфіки.

Саме оцінка вартості бізнесу може стати підґрунтям для вирішення наступних завдань: розробки планів і стратегій розвитку підприємств; оцінки ефективності менеджменту; оцінки ефективності діяльності компанії; визначення реальної вартості акцій.

Оцінка бізнесу повинна відповідати вимогам простоти, наочності, обґрунтованості, періодичності, інформативності, об'єктивності. Тому при

визначенні вартості бізнесу необхідно керуватись такими факторами [2, с.16]: ринкова кон'юнктура; майбутні вигоди від володіння оцінюваним бізнесом; витрати на створення аналогічних підприємств; ризик отримання доходів; ступінь контролю над бізнесом і ліквідністю активів; ліквідність бізнесу.

Результати оцінки вартості впливають практично на всі показники діяльності підприємства. Головним чином, вона дозволяє врахувати інтереси всіх зацікавлених осіб в процесі управління, орієнтованого на вартість, забезпечити стабільність роботи компанії тощо.

Процес управління вартістю підприємства в загальному вигляді складається з наступних етапів: оцінка поточного стану підприємства та середовища; порівняння поточного стану з еталонним; розробка управлінських рішень; застосування їх до бізнесу.

На першому етапі визначається вартість підприємства як «точки відліку». При цьому вартість підприємства можна визначити, застосовуючи дохідний, витратний чи порівняльний підхід.

На другому етапі здійснюють порівняння ринкової й внутрішньої вартості підприємства та на основі проведеного аналізу роблять висновки щодо необхідності прийняття допоміжних рішень для отримання найбільш повної інформації про поточний стан підприємства.

На третьому етапі на основі проведеного аналізу стану підприємства, фінансові менеджери прогнозують майбутні значення показників діяльності компанії, розробляють заходи щодо підвищення вартості бізнесу. Такі заходи можуть бути спрямовані на вирішення кадрових, організаційних питань, фінансово-економічних та техніко-технологічних питань.

На завершальному етапі необхідно реалізувати план дій. Керівник підприємства може впровадити заплановані рішення як «шоковим» шляхом, тобто управління впроваджується одразу для всього підприємства, або ж зміни впроваджувати поступово, застосовуючи окремі рішення в одному або декількох підрозділах.

Отже, управління вартістю підприємства є дійсно одним з найскладніших питань у ринковій економіці. Визначені підходи слід далі дослідити та визначити можливості застосування їх для оцінки специфічного залізничного бізнесу.

Література

1. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1106-2011-п>
2. Бочаров, В.В. Управление стоимостью бизнеса [Текст] : Учебное пособие / В.В. Бочаров, И.Н. Самонова, В.А. Макарова – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.

Криворот Ю.Д.

студентка 4 курсу, спеціальності менеджмент ЗЕД
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

CROSS-SELLING, ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПАНСІЇ ПРИВАТБАНКУ

Реалізація стратегії експансії, що стала одним із основних шляхів підвищення прибутків та покращення фінансової стійкості ПАТ КБ «Приватбанк», переслідується рядом серйозних проблем, а саме:

- жорстке конкурентне середовище;
- достатньо висока вартість відкриття закордонних філіалів.

Тому основною задачею менеджерів постає пошук шляхів швидкого входу філіалів Приватбанку на ринок банківських послуг інших країн та закріплення своєї ніші, орієнтуючись на обрані сегменти ринку.

Беручи до уваги той факт, що в умовах жорсткої конкуренції, банки перетворилися з кредитно-фінансових установ, які склалися історично, в свого роду банківські універмаги, які продають повний пакет банківських послуг та продуктів, можна зробити висновок, що діючі ринкові умови стали імпульсом для впровадження кардинальних змін в банківській роздріб. Основною маркетинговою стратегією банків стає орієнтація не на особистий продукт в цілому, а на потреби клієнтів.

Так як банки досягли максимального розвитку в роздрібній торгівлі банківськими послугами та продуктами, а саме: технічна підтримка, висока якість надання послуг, географічна доступність та широкий асортимент, то основним дієвим способом рішення виявлених проблем реалізації стратегії експансії стає cross-selling – пропозиція діючим та/або новим клієнтам банку, при покупці банківського продукту, придбати інші запропоновані банківські послуги або продукти [1].

На сьогоднішній день ПриватБанк використовує всі види cross-selling:

- зовнішні продажі, реалізація яких вимагає супроводження кваліфікованими спеціалістами. Партнерські відносини із ЗАТ СК «Інгосстрах», «Credo», «Chartis» та «Арсенал страхування», дають можливість зробити послугу страхування доступною для клієнтів безпосередньо у відділенні банку, що дозволяє економити клієнтам і час, витрачений на пошук страхової компанії, і отримати додаткову гарантію; [2]
- внутрішні продажі, банк пропонує ряд супровідних послуг – при відкритті рахунку видається пластикова картка та надається можливість дистанційного обслуговування «Privat-24».

Однак варто враховувати ступінь розвитку досліджень та досвід впровадження системи «cross-selling» закордонними банками, що безпосередньо стали конкурентами ПриватБанку.

У світовій практиці реалізації cross-selling на ряду із основною метою його впровадження – максимізація прибутку за рахунок надання додаткових

послуг/реалізації супроводжуючих продуктів, було виявлено негативну сторону, відсутність контролю якої може завдати серйозних збитків банку.

Сутність «чорного боку» cross-selling полягає у масовості та однорідності додаткових послуг чи продуктів. Відсутність поділу клієнтів по групах за певними критеріями, що дозволяє детально вивчати їх потреби, платоспроможність та швидко реагувати на коливання попиту по конкретним банківським продуктам/послугам, становить основну загрозу впровадження такої системи. Враховуючи той факт, що розробка, апробування та впровадження нового банківського продукту/послуги вимагає суттєвих фінансових витрат, а відсутність інформації в достатній кількості щодо динамічності впроваджуваного банківського продукту створює ризик відсутності попиту клієнтів, то банку загрожує формування збитків ще на стадії розробки банківського продукту [3].

Тому, керівництву банку необхідно налагодити систему cross-selling таким чином, щоб отримати максимально корисний результат та спрямувати її на підтримку клієнтської бази, збільшуючи кількість лояльних клієнтів, що в свою чергу дасть змогу підтримати фінансову стійкість та здобути конкурентні переваги на ринку банківських послуг інших країн.

Таким чином, для успішної реалізації ПриватБанком стратегії експансії, основним інструментом якої став cross-selling, менеджерам закордонних філіалів рекомендується:

- активне впровадження cross-selling в роботу закордонних філіалів ПриватБанку з метою швидкого входу на ринок банківських послуг інших країн та захоплення своєї частини ринку;
- обов'язковий поділ клієнтів на групи за їх потребами та платоспроможністю;
- постійне відстеження динамічності банківських продуктів/послуг;
- регулярний розрахунок вартості клієнтів;
- періодичне виявлення та оцінка ризиків взаємних відносин із клієнтом.

Література

1. Інформаційний портал. Кросс-продажі. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.banki.ru/wikibank/kross-prodaji/>
2. Умови та правила надання банківських послуг. Доступ до послуг партнерів ПАТ КБ «ПриватБанк». [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://privatbank.ua/rules/index.php?parentid=152&level=1&ln=ua>
3. Harvard Business Review. The dark side of Cross-Selling. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://hbr.org/2012/12/the-dark-side-of-cross-selling/ar/2>

Кухарук І.М.

студент 4 курсу, спеціальності «Економіка підприємства»
*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне*

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

В сучасних реаліях швидкоплинності умов зовнішнього середовища для забезпечення свого існування та ефективного функціонування підприємство повинно своєчасно та адекватно реагувати на зовнішні зміни.

У пошуках методів ефективного господарювання та підвищення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств набуває актуальності питання розробки й реалізації нових стратегій діяльності. Через дію несприятливих факторів зовнішнього середовища основна увага має зосереджуватися на стратегіях наступального характеру, спроможних вивести підприємства на новий рівень господарювання та підтримувати на належному рівні їхню фінансову стійкість і платоспроможність, тобто забезпечити ефективне функціонування в конкурентному середовищі.

У господарській діяльності підприємствам може бути запропонована велика кількість стратегічних альтернатив розвитку і зростання фірм в умовах ринку. Однією з таких альтернатив є диверсифікація.

Поняття “ диверсифікація ” у “ Економічній енциклопедії ” за редакцією професора Мочерного С.В. трактується як процес розширення номенклатури продукції, яку виробляють окремі фірми та об’єднання. “ Диверсифікація, -- вказують автори видання, -- існує у двох основних формах: 1) розширення асортименту товарів, організація випуску нових видів продукції в межах галузі, тобто збільшення числа модифікацій певного виду товару, які задовольняють попит окремих груп споживачів...; 2) вихід за межі основного виду діяльності, проникнення в нові галузі та сфери господарства ” [1].

Саме стратегія диверсифікації, яка полягає у розширенні асортименту (номенклатури) виробництва економічних благ, в умовах кризи може забезпечити стабільні результати господарювання. В умовах зниження попиту на основну продукцію підприємств, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, питання пошуку додаткових джерел доходу є вкрай актуальним.

Враховуючи зростаючий вплив на функціонування підприємств кризових явищ та збільшення невизначеності зовнішнього середовища, перед все більшою кількістю підприємств постало питання перегляду стратегії їх функціонування, для того щоб краще адаптуватися до нових економічних реалій. При цьому одні підприємства вирішують припинити діяльність в суміжних галузях і сконцентрувати всю увагу і всі ресурси на ключовому напрямі діяльності, інші ж, навпаки, шукають шляхи для виходу в нові сфери діяльності. Оскільки в умовах кризи з одного боку, зменшується вартість входження в новий бізнес, а з іншого, зменшується кількість функціонуючих підприємств, що дозволить зайняти кращу ринкову позицію коли кризові явища

підуть на спад. Така ситуація є сприятливою для прийняття рішення про диверсифікацію своєї діяльності, оскільки дозволить підтримати діяльність підприємства в період економічного спаду та дасть змогу досягти конкурентних переваг у середньо- та довгостроковому періодах.

Зазвичай виділяють п'ять основних груп мотивів, що спонукають до здійснення диверсифікації – техніко-технологічні, фінансові, економічні, соціальні та стратегічні. При цьому, слід зазначити, що як правило, ці мотиви тісно взаємопов'язані і впливають в комплексі на прийняття рішення про здійснення диверсифікації.

Критеріями вибору та успішного застосування стратегії диверсифікації є: привабливість галузі з точки зору рентабельності і можливості розвитку; стабільний фінансовий стан та місце даного підприємства в галузі на момент диверсифікації; асоціативні зв'язки між профілем підприємства та потребами галузі, куди диверсифікує свою діяльність підприємство; створення замкнених виробничих циклів; оперативне та адекватне реагування на зміну смаків і переваг споживачів тощо. Загрозами диверсифікації виступають: невизначеність; необ'єктивність оцінки власної компетентності та особливостей нового ринку; ускладнення управління підрозділами великих диверсифікованих підприємств; загострення проблеми пошуку джерел фінансування; невизначеність часу впровадження; неадекватне реагування споживачів [2].

Ефективність диверсифікації діяльності підприємства може проявлятися як через динаміку економічних показників, так і мати соціальний аспект. До економічних показників слід віднести збільшення фондовіддачі за рахунок випуску нових товарів, зростання механізації та автоматизації праці, особливо при залученні у виробництво нових прогресивних технологій. Для визначення економічного ефекту у зарубіжній літературі часто пропонують використовувати показник доданої економічної вартості (EVA – economic value added), який розраховується як різниця між чистим операційним прибутком після оподаткування та вартістю капіталу.

Соціальний аспект диверсифікації проявляється через створення нових робочих місць, оскільки диверсифікація передбачає розширення діяльності, випуск нової продукції кращої якості, що дозволяє більш повно задовольняти потреби споживачів.

При визначенні доцільності та ефективності реалізації стратегії економічної диверсифікації важливо враховувати взаємозв'язок диверсифікації діяльності та операційного ризику. Диверсифікація, як відомо, дозволяє зменшити величину ризику, але не уникнути його. При цьому загальна ефективність діяльності зменшується, тому що компанія могла б отримати більші прибутки, зосередившись на найбільш прибутковому напрямі, але за такої ситуації ризик був би теж найбільший. Отже, основне завдання при реалізації стратегії економічної диверсифікації – забезпечення прийнятного співвідношення між прибутковістю і рівнем ризику. Це співвідношення кожне підприємство визначає для себе самостійно, воно залежить, в першу чергу, від того, наскільки власники та топ-менеджери компанії схильні до ризику.

Диверсифікація дає змогу уникнути частини ризиків при розподілі капіталу між різноманітними видами діяльності. Є найбільш обґрунтованим і відносно менш витратним способом зниження рівня фінансового ризику. Ризик зниження прибутку диверсифікованого підприємства буде нижчим, ніж зважений ризик окремих видів діяльності. Адже ймовірність одночасного настання відразу всіх несприятливих подій значно менша, ніж кожної з них окремо. Саме на основі цього висновку і будується диверсифікація. За своєю суттю диверсифікованість – це “ розпорошеність ” ризиків за принципом: “ не клади яйця в один кошик ” чи “ не тримай всі гроші в одній кишені” [3].

Саме впровадження стратегії диверсифікації дає змогу підприємству: забезпечити прибуток, стабільність і стійкість фірми у майбутньому; зменшити рівень підприємницького ризику; обмежити залежність підприємства від постачальників ресурсів і комплектуючих виробів; посилити конкурентоспроможність.

Диверсифікація є оправданою стратегією, коли підприємство прагне до збільшення прибутку і зменшення ризиків. Але отримання прибутку на диверсифікованих підприємствах залежить від уміння оцінювати і прогнозувати ризики. Ризики при диверсифікації діяльності підприємств виникають через з господарсько-фінансову діяльність, при невизначеності та становлять загрозу виникнення наслідків дії диверсифікації у кінцевому вираженні – недоотримання прибутку, втрату ринків збуту та сировини, втрату фінансових ресурсів порівняно з прогнозованим варіантом.

Література

1. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: ВЦ –Академія. 2000–2002. – с. 952.
2. Цогла О.О, Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств / О.О, Цогла // Актуальні проблеми економіки – 2011. – №7. – с. 147–151.
3. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ. – 2008. – 479 с.

Кузнєцов Я.В.

студент

НТУ України «Київський політехнічний інститут»

МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК НА РИНКУ МЕТАЛОКОНСТРУКЦІЙ УКРАЇНИ

В сучасних умовах розвитку економіки України, з посиленням конкуренції, актуальним стратегічним завданням будівельного підприємства є розвиток власного наукоємного виробництва, розроблення та освоєння наукомістких технологій в будівельній галузі для отримання конкурентоспроможного вітчизняного продукту. Проте, недосконалість ринку інтелектуальної власності в Україні висуває ряд маркетингових завдань,

вирішення яких покликане підвищити прибуток і конкурентоспроможність промислового підприємства в сучасних умовах ринкових відносин.

На ринку конструкцій з металу специфіка маркетингу інтелектуальних розробок полягає у тому, що нововведення можуть виникати на різних стадіях науково-виробничого процесу, а саме: на стадії наукових досліджень (від сплаву металу до технологій зведення конструкції), дослідно-конструкторських робіт, підготовки виробництва і виробничій стадії тощо. Кожній стадії властиві свої особливості маркетингових дій, такі як:

- виявлення, прогнозування і контроль результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, з метою виявлення їх конкурентних переваг;
- проведення постійного моніторингу ринку з метою виявлення потреб у нових конструкторських рішеннях;
- забезпечення захисту прав інтелектуальної власності;
- робота з безпосереднього застосування та втілення у життя будівельних проектів - результатів інтелектуальної діяльності [1].

Як правило, велика частка нововведень у галузі металоконструкцій припадає на долю промислових підприємств з власними виробничими потужностями, більшість з яких в Україні мають світове визнання, наприклад «Мастер-Профи Украина», «Метинвест Холдинг», «ПЕМ-Украина», «Руукки Украина», «Укрстальконструкция» та ін. Саме тому ефективне використання результатів науково-технічної діяльності стає одним із основних завдань підприємства, вирішення яких дозволить їм досягти значних успіхів у своїй виробничо-господарській діяльності.

Найбільш складною та актуальною на практиці є проблема формування комерціалізації інтелектуальної власності (комерційного використання об'єктів інтелектуальної власності), від ступеня успішного вирішення якої залежить можливість досягнення кінцевих високих результатів інвестиційної та інноваційної діяльності. Для вирішення цих проблем необхідно проаналізувати ряд питань, а саме:

1. Чи є в наявності достатні виробничі потужності у підприємства для самостійного впровадження розробки у виробництво?
2. Чи необхідна дана розробка безпосередньо самому підприємству, що її розробило, або реалізація її на ринку призведе до більшого комерційного ефекту?
3. Чи необхідно залучення інших підприємств до науково-дослідного процесу з подальшим спільним впровадженням розробки у виробництво?
4. Чи викличе нова розробка бажання в інших учасників ринку придбати її для подальшого впровадження у себе на виробництві?
5. Чи зможе підприємство здійснювати продаж технологій паралельно з продажем своєї основної продукції (можливість патентування) [2] ?

Відповіді на ці питання дуже важливі для підприємства під час вибору напрямку діяльності, що пов'язане з комерційною реалізацією об'єктів інтелектуальної власності.

Формування ринку об'єктів інтелектуальної власності є однією з основних умов успішності виробничо-господарської діяльності промислових підприємств на ринку металоконструкцій в Україні. Ринок об'єктів інтелектуальної власності характеризується наявністю значної кількості продавців, однак лише якість і високий рівень науково-технічної продукції, її специфічність і приналежність до перспективних напрямків розвитку конструкторів з металу і технології їх зведення надають промислового підприємству конкурентну перевагу, що в свою чергу, дає можливість в короткостроковому періоді отримати надприбутки від реалізації та продажу найбільш перспективних розробок.

Література

1. Мазилкіна Е. П. Маркетинг в галузях та у сферах діяльності: навч. посіб. – К. : «Феникс», 2012. – 332 с.;
2. Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру: как создать, завоевать и удержать рынок [Текст] / Ф. Котлер ; [пер. с англ. В. А. Гольдича и И. А. Оганесовой].

Ломнога И.В.

аспирант

Украинская государственная академия железнодорожного транспорта

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОРТИРОВОЧНОЙ ГОРКЕ

Производственный технологический процесс на сортировочной горке подвержен влиянию в двух направлениях - обстоятельства, которые повышают безопасность, с одной стороны, и обстоятельства, которые ведут к появлению опасных производственных ситуаций, с другой. И человек в данной системе чаще выступает как угроза, нежели как пострадавший. Это связано с природными свойствами людей, индивидуальными особенностями психики, уровнем знаний и навыков, опытом, мотивами поведения.

Важными показателями умения человека в производственном процессе является способность по особым признакам обнаруживать в возникающей ситуации скрытые опасности и прогнозировать их развитие, а также способность заранее принимать адекватные прогнозу опасности меры по недопущению ее развития.

Как показывает практика, человек не всегда полностью использует свои возможности, свою защищенность в складывающейся обстановке, а порой сам провоцирует нарушения безопасности движения (НБД) в работе (доля вагонов, повреждённых по вине работников сортировочного комплекса - 75% [1]), что в итоге приводит к увеличению затрат на ликвидацию последствий транспортных событий, эксплуатационных расходов на неплановые ремонты, снижению экономической эффективности работы отрасли в целом.

Чаще всего работники горок могут допускать ошибки из-за недостаточных знаний устройств технических средств и правил их

эксплуатации и ремонта, низкого уровня технологической и исполнительской дисциплины, неопределенности круга обязанностей, ошибок памяти, невнимательности, малой наблюдательности, недостаточной выносливости и координации, склонности к риску, импульсивности, утомления, состояния здоровья, отсутствия нормальных условий труда, негативного отношения к своей профессии, стрессового состояния, проблем в личной жизни, конфликтов в коллективе.

Для выхода из этого положения необходимо изучение психофизиологических свойств человека, а также проведение мероприятий, направленных на создание психологического настроя на безопасность, обучение безопасным приемам работы, применение системы поощрений и наказаний с целью повышения безопасности технологического процесса.

Очень важно разработать методику, позволяющую осуществлять отбор и обучение горочного персонала в соответствии с наличием требуемых психофизиологических характеристик и подбирать работников смены с учетом совместимости коллектива.

Кроме того, в целях подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров нужно рассмотреть возможность использования тренажерного комплекса оперативного персонала сортировочной горки, который основан на трехмерном аудио-визуальном моделировании надвига состава, роспуска отцепов, топологии и технических устройств горки, аварийных ситуаций. Его применение значительно сокращает время отработки навыков обучаемых на реальном объекте и минимизирует потери (сход вагонов, врез стрелки, соударение и др.) от недостатка опыта обучаемых (неверной оценки ходовых свойств отцепов, неправильных решений и действий оперативных работников в рабочем режиме и в нестандартных ситуациях), повышает безопасность маневровой работы на сортировочных горках и уровень личной безопасности работников, повышает скорость принятия решения в нестандартных ситуациях и сокращает минимальный отклик на действие до 0,1 секунды, а также позволяет исключить ночное обучение на реальном объекте [2, 3].

Таким образом, подход к управлению персоналом с учетом психофизиологических особенностей позволит существенно повысить безопасность технологического процесса на сортировочной горке, что в итоге повысит экономическую эффективность работы железнодорожной отрасли.

Литература

1. Технологии идут в горку [Электронный ресурс] / Е.Шаронов, Г.Пахомова, В.Хабаров // Транспортный портал Гудок.ру.- Режим доступа <http://www.gudok.ru/>
2. Применение тренажеров горочного комплекса на ж.д. России [Электронный ресурс] / Г.Ф. Пахомова // Сайт Сибирского государственного университета путей сообщения.- Режим доступа <http://uvsr.stu.ru/>
3. Компьютерный тренажерный комплекс для обучения операторов сортировочной горки, основанный на трехмерном аудио-визуальном моделировании [Электронный ресурс] // Сайт Инновационного центра Кольцово.- Режим доступа <http://rttn-sib.ru/>

Максимчук О.С.

здобувач

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Неухильне підвищення ролі інновацій вимагає розв'язання багатьох проблем регулювання наукового-технологічного розвитку підприємств сфери послуг, пов'язаних з пошуком шляхів трансформації міжнародного досвіду інноваційної політики до українських реалій. Таким чином, в сучасних умовах все більш значущими стають теоретичні та методичні положення по розробці механізму ефективного інноваційного розвитку підприємств сфери послуг, більш активної державної політики на всіх рівнях, спрямованої на підтримку їх розвитку. Тому робота, що присвячена основним засадам і напрямам інноваційного розвитку сервісних організацій в сучасних умовах, є, безумовно, надзвичайно актуальною.

Теоретичні та прикладні аспекти розвитку підприємств сфери послуг з використанням інноваційних технологій знайшли відображення в роботах Моргульця О.Б., Микитюк П.П., Краснокутська Н.В., Гарбуз С.В., Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Скрипко Т.О., Дудар Т. Г., Мельниченко В. В. і багатьох інших. Незважаючи на значний обсяг наукових досліджень і кількість публікацій, ряд питань інноваційного розвитку підприємств сфери послуг з використанням високих технологій поки не отримав вичерпного опису й осмислення [1].

Ступінь розвитку сфери послуг характеризується критеріальною ознакою розвиненості суспільства. Незважаючи на те, що довгий час вітчизняна сфера послуг відставала за рівнем розвитку від більшості розвинених країн, в останні десятиріччя з'явилася яскраво виражена тенденція трансформації структури ВВП в бік збільшення частки сервісного сектору і в Україні.

Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг – процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків послуг.

У комплексі інноваційних змін виділяється в першу чергу трансформація матеріальної бази сфери послуг – перехід практично усіх галузей на сучасні технології, серцевину яких утворюють інформаційно-комунікаційні технології.

Попри те, що в Україні зберігся масштабний науковий комплекс, здатний ефективно продукувати результати світового рівня, науково-технічна та інноваційна сфера не виконує належним чином роль джерела економічного зростання.

Історія становлення інноваційних економік показує різні приклади тимчасових рамок, необхідних для запуску, прискорення і підтримки інноваційного розвитку підприємств сфери послуг.

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку підприємств сфери послуг має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами і вирішенням стратегічних і поточних завдань.

Треба визначити низьку проблем в сфері інноваційної політики в цілому:

- відсутність обґрунтованої і дієвої інноваційної політики;
- невизначеність щодо пріоритетних напрямів інноваційного розвитку і значна їх кількість;

- нормативно-правова база, що стосується інноваційного розвитку є суперечливою і недосконалою

- системні проблеми у вітчизняній науці, що проявляються в двох напрямках: відсутність державної політики, спрямованої на пріоритетний науково-технологічний розвиток і неготовність вітчизняної науки до корінного реформування з метою повернення науки України ролі потужного генератора нових знань, виробника конкурентоздатних видів техніки, високих технологій та виходу з продукцією на внутрішній та зовнішній ринки;

- потребує суттєвих структурних перетворень вітчизняна освіта;

- невідповідним до ефективної інноваційної діяльності є високотехнологічне виробництво;

- у державі не відбулося формування фінансових механізмів інноваційної діяльності;

- резерви зростання економіки України шляхом надмірного використання ресурсів і традиційних низькотехнологічних видів промисловості вичерпані;

- акценти інноваційної політики зміщені в напрямку промисловості, не враховуючи особливості розвитку сфери послуг як основного сектору економіки для створення доданої вартості.

Таким чином, для України стає реальною загроза зниження конкурентоспроможності сфери послуг у випадку, якщо не будуть вжиті дієві кроки на всіх рівнях управління, що спрямовані на переорієнтацію країни на інноваційний шлях розвитку. Тому перехід до дієвої державної політики інноваційного розвитку є одним з першочергових завдань державного управління.

Література

1. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
2. Кучин С. П. Особливості та перспективи розвитку сфери послуг в Україні / С. П. Кучин, Н. В. Сарматичка // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – №3 (15). – С.15-19.
3. Носкова Н.А. Инновационная деятельность в сфере услуг [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – Июнь. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2012/06/15039>.

Мартінова К.Л.

студент

НТУ «Київський Політехнічний Інститут»

ОСОБЛИВОСТІ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

Інтеграція України у світовий економічний простір вимагає від вітчизняних підприємств застосування комплексу сучасних методів посилення власних конкурентних позицій на ринку. Наявність чітко виділеної в свідомості споживачів позиції дозволяє компанії знизити чутливість споживача до ціни, зменшити цінову еластичність, що дозволяє підвищити ціну товару, збільшити рентабельність діяльності на ринку. Диференціація відіграє вагомую роль в даному процесі, особливо в сучасному ресторанному господарстві більшості країн світу. Український ринок закладів громадського харчування істотно поживався після перемоги України і Польщі в тендері на право проведення чемпіонату Європи з футболу «Євро-2012» [6]. Отже, постало питання про боротьбу за споживачів в умовах інтенсифікації конкуренції.

Позиціонування товару чи підприємства – це забезпечення такого місця на ринку і в свідомості споживача, що не підлягає сумніву, чітко відрізняється від інших [2, с. 43]. Воно дозволяє отримати стратегічну конкурентну перевагу, носієм якої є споживач.

Часто компанії не враховують особливості ринку, на якому працюють, тому не можуть досягти диференціації торгової марки в свідомості споживача. Провівши дослідження на ринку закладів громадського харчування можна сказати, що цей ринок є яскравим прикладом необхідності врахування особливостей при процедурі позиціонування, яка вимагає проходження ряду взаємопов'язаних між собою етапів.

Отже, на першому етапі відбувається аналіз поведінки споживачів та визначення параметрів позиціонування. Щоб обрати параметри позиціонування, необхідно виявити мотивацію споживачів в межах цільового ринку, тобто залежно від сегмента, на якому працює підприємство. В Україні дійсна така класифікація гастрономічних закладів: люкс, вищий і перший (кафе, їдальні та закусочні на класи не поділяють).

На другому етапі відбираються марки, які належать до певної цільової аудиторії, як за об'єктивними даними, так і ті, що розглядаються цільовими споживачами як марки-конкуренти.

Третій етап передбачає побудову карт позиціонування, для яких збираються дані про характеристики марок-конкурентів з метою їх подальшого порівняння. Це один із найбільш критичних процесів, у ході якого ми повинні довідатися як співвідносяться між собою конкуруючі марки, які з них є схожими, а які різними та на скільки для кожної з конкуруючих марок характерна присутність обраних раніше атрибутів. Карта об'єктивного позиціонування відображає співвідношення марок за об'єктивними показниками, тобто на основі результатів дослідження. Це можна здійснити за

допомогою виявленої мотивації споживачів, елементів, якими мотивуються клієнти в межах цільового ринку [1, с. 38]. Часто зустрічається помилка менеджерів, яка базується на виборі головного критерію позиціонування у вигляді інтер'єру, але в більшості випадків він не є вагомим [3, с. 97]. Карта суб'єктивного позиціонування висвітлює суб'єктивне сприйняття товару менеджерами. Карта із зоною споживчих переваг – максимально можливі значення за опитуванням споживачів. Так як характеристик послуг закладів громадського харчування існує дуже багато, то для наочного представлення карт позиціонування та простоти їх аналізу, пропонується зводити отримані дані у пелюсткові діаграми.

На четвертому етапі відбувається аналіз карт позиціонування, які будують карту об'єданих просторів. Це може бути зроблено з використанням ідеальних точок або векторів переваги. Проекції конкретних марок на вектор переваги показують, наскільки добре спозиціонована марка закладу громадського харчування з погляду споживачів.

Обираючи на п'ятому етапі стратегію позиціонування на ринку, потрібно виявити домінуючу марку для виявлення доцільності займання «вільного місця». Потім обрати запалнований критерій позиціонування [3, с. 109].

Реалізація позиціонування, контроль, аналіз та аудит позиціонування проводяться згідно з традицій управління певної компанії.

Отже, запропонована процедура позиціонування закладів громадського харчування розроблена для інсталювання в маркетингову стратегію підприємств задля отримання конкурентної переваги на ринку. За допомогою аналізу ринку послуг закладів громадського харчування було визначено, що позиціонування є ключовим чинником успіху на ринку. Воно дозволяє ефективно диференціювати марку компанії, тому розроблена процедура позиціонування дозволить фахівцям-маркетологам, рестораторам та менеджерам підвищити конкурентоспроможність свого підприємства та уникнути типових помилок в розробці маркетингової стратегії фірми.

Література

1. Гірченко Т.Д. Маркетинг: навч. посібник / Гірченко Т.Д., Дубовик О.В.; Міністерство освіти і науки України - Київ: Центр навчальної літератури, 2007. — 255 с.
2. Зозульов О.В. Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів / Зозульов О.В., Писаренко Н.Л. – К.: Знання-Прес, 2004. – 199 с.
3. Капферер Ж.Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда: пер. з англ. / Капферер Ж.Н. — Москва: Вершина, 2007. — 448 с.
4. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент: підручник / Котлер Ф., Келлер К.Л., Павленко А.Ф. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
5. Огляд ресторанного ринку за 2011 [Електронний ресурс]: за даними журналу "Ресторатор" №12(89) 2011. – Режим доступу до журн. : <http://recon.com.ua/articles/79-2011-.html>

Мягких І.М.

к.е.н., доцент, докторант

Національний авіаційний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АВІАКОМПАНІЙ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Процес управління на підприємствах пов'язаний із плануванням, організацією виконання планів і контролем кінцевих результатів. Найбільш складною проблемою є розробка стратегії, вона торкається інтересів будь-якої організації, визначаючи основні напрями її розвитку на тривалий період.

Для вибору ефективної стратегії вирішення проблеми розвитку визначають об'єкт управління, для цього проводять аналіз проблемних ситуацій, факторів та наслідків її існування, визначають цілі вирішення проблеми. З урахуванням загальної стратегії розробляються економічні, стратегічні плани, які орієнтовані на конкретні структурні підрозділи.

Слід зазначити, що розвиток авіатранспортних підприємств починаючи з 1991 року і на сьогоднішній день мають наступні проблеми: склад попиту на пасажирські перевезення, що обумовлено зростанням собівартості авіаційних перевезень; низькою конкурентоспроможністю більшості авіатранспортних підприємств на зовнішніх та внутрішньому ринках; неврегульованість питання щодо джерел фінансування, у тому числі питання самоокупності, після припинення бюджетного фінансування; мало ефективним функціонуванням транспортно-авіаційного комплексу; відсутністю відповідного законодавства щодо залучення іноземних та вітчизняних приватних інвесторів до фінансування техніки, технологічної модернізації розвитку транспорту; недосконалістю нормативно-правового забезпечення транспортно-авіаційного комплексу, та нестабільністю правової бази, неузгодженістю транспортно-авіаційного законодавства з відповідними нормами міжнародного права.

В процесі дослідження виявлені фактори які негативно впливають на ефективність функціонування та розвиток аеропортів України: малі обсяги перевезень не дають можливості досягти рівня доходів з яких можливо виділяти кошти на модернізацію; недостатність оборотних коштів не дає змогу аеропортам не тільки замінити застарілі обладнання, а і підтримувати їх технічний стан, що може призвести до їх закриття, як таких, що не відповідають вимогам безпеки польотів; податковий тиск на аеропорти, зокрема земельні податки перевищують в середньому 20% витрат і не повертаються в аеропорт у вигляді дотацій, капіталовкладень, тощо. Через це без підтримки фінансової з боку місцевих органів та залучення додаткових коштів розвиток аеропортів неможливий; повільний розвиток неавіаційної діяльності.

Ринкова економіка вимагає створення підприємств здатними до саморозвитку, самоорганізації, конкуренції, яка посилюється на внутрішньому і зовнішньому ринках. Відсутність досвіду дослідження і методичних розробок по обліку якості послуг при установленні тарифів не дозволяють більшості

вітчизняних авіакомпаній конкурувати на ринку авіатранспортних послуг. В основу ціноутворення та тарифів на транспортну продукцію покладені окрім собівартості робіт також відрахування і податки, внаслідок чого ціни на авіап перевезення різко зросли. Такі високі ціни призвели до відтоку споживачів послуг авіатранспорту і переорієнтацію на інші види транспорту.

Таким чином, загальний обсяг доходів, прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства значно зменшилися, та можливості в частині фінансування авіапідприємств та відновлення технічного потенціалу.

Централізоване інвестування розвитку цивільної авіації України призвело до необґрунтованого збільшення потужності, але на сьогодні цей потужний комплекс використовується не ефективно, так як ні у держави, ні у керуючих структур, ні у самих підприємств немає коштів. Техніка яка використовується малопродуктивна, не відповідає вимогам охорони навколишнього середовища і дуже зношена, що призводить до зростання рівня експлуатаційних витрат, які підприємства вимушені включати в договірні ціни, що сприяло зменшенню кількості замовлень.

Авіатранспорт України потребує комплексної реконструкції, на що потрібні кошти, яких на авіаційних підприємствах на ці цілі не недостатньо.

Висновки. Таким чином, стихія ціноутворення, руйнування фінансово – кредитної системи, відмова від централізованого регулювання інвестиційних процесів призвели до припинення надходження дотацій, інвестицій в авіацію.

Аналіз сучасного стану та проблем розвитку авіатранспортних підприємств свідчить про затяжну кризу більшості з них і необхідність виконання заходів щодо їх відродження та підвищення рівня їх конкурентоспроможності, як на вітчизняному так і на міжнародному ринку авіап перевезень, тобто – розробка стратегії економічного розвитку авіатранспортних підприємств.

Основними напрямками вирішення проблем розвитку авіатранспортних підприємств є: модернізація та оновлення авіаційної техніки на основі обґрунтованих бізнес-планів із залученням інвестиційного капіталу; залучення інвестицій в розвиток авіакомпаній та аеропортів шляхом їх акціонування та застосування різних форм співробітництва; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіатранспортних підприємств.

Вирішення цих проблем дозволить забезпечити конкурентоспроможність авіатранспортних підприємств.

Література

1. Андреев А.В. Организационно - экономические механизмы развития стратегического управления конкурентоспособностью продукции авиакомпаний: дис. к.е.н. 08.00.05. /А.В. Андреев. - М.: 2003. – 177с.
2. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент [Текст]: навч. підручник /В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ДП „Експрес поліграф”, 2004. – 560с.
3. Плешаков О.А. Повышение эффективности функционирования авиакомпании в условиях статистической неопределенности рынка авиауслуг [Текст]: дис.к.т.н. 05.02.22. /О.А. Плешаков. – М.: 2004. – 159с.

Мішин О.М.

магістрант з менеджменту організацій

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, м. Київ

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність виробництва являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу. У країнах з розвинутою ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін – продуктивність системи виробництва і обслуговування, під якою розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві товарів та послуг. Отже, ефективність виробництва і продуктивність системи – це по суті терміни-синоніми, які характеризують одні й ті ж результативні процеси.

Основні фактори забезпечення ефективності виробництва - це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна структури виробництва, поліпшення якості ресурсів та інші.

Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити три напрямки – організаційний, технологічний та ресурсний. Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця до рівня підприємства в цілому. В межах організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

В межах технологічного напрямку основним є вирішення проблеми технологічного відставання, що є особливо актуальним для українських підприємств. Проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них - це удосконалення технічної бази, а другий – організаційне забезпечення. В роботі [1] наголошується, що на думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а має супроводжуватися трансформацією відносин на підприємстві, які формують корпоративну культуру. Така культура може запозичуватись у передових компаній з успішним досвідом роботи в ринковому середовищі.

Ресурсний напрямок передбачає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглядати в динаміці, а також порівнювати з

показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі:

- зменшення обсягів незавершеного виробництва;
- удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;
- прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);
- зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нерационального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів; надавати перевагу використанню сучасних високотехнологічних матеріалів.

Щодо аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах: внутрішньозмінні втрати робочого часу; втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів; рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки; аналіз системи стимулювання працюючих.

Розглянемо проблеми підвищення ефективності діяльності на прикладі страхової компанії «УНІКА Життя». Насамперед, для досягнення більшої ефективності діяльності, потрібно адекватно оцінити цю ефективність. Вже на цьому етапі починаються труднощі. Теоретичне забезпечення методології оцінки ефективності страхової діяльності в сучасних умовах за деякими напрямками відстає від потреб практики: в Україні бракує сучасних досліджень, присвячених обґрунтуванню теоретико-методологічних засад визначення ефективності страхового бізнесу [2].

Фінансовий аналіз стану ринку страхових послуг дозволяє виділити чинники, які знижують ефективність страхової діяльності в Україні. До зовнішніх чинників, на які компанія не може впливати, відносять низький рівень доходів населення, недосконалості законодавства, поширення тіньових схем оптимізації оподаткування. Але існують також внутрішні чинники, які безпосередньо залежать від якості менеджменту страхових компаній. Це – тарифна політика, політика управління витратами, формування страхового портфеля, управління активами та інвестиційна політика страхових компаній.

Саме ці сфери потребують розробки підходів та інструментарію для прийняття управлінських рішень з метою підвищення ефективності страхового підприємництва в Україні [3]. Вітчизняний страховий ринок потребує модернізації, що передбачає заміну наявної моделі функціонування та розвитку нової, ефективнішої, яка відповідатиме потребам реального страхування і спиратиметься на динамічно зростаючий платоспроможний попит.

Література

1. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій. - К.: Знання, КОО, 2010.
2. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. - К.: Знання, КОО, 1998.
3. Кургин Е.А. Страховий менеджмент: управління діяльністю страхової компанії. - М.: Росконсульт, 2005. – 304 с.

Нечай О.О.

кандидат економічних наук

Запорізький національний технічний університет

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Основними складовими елементами інтегрованої системи управління рухом матеріальними потоками є логістика, реінжиніринг бізнес-процесу та контролінг. Вони беруть до уваги сукупність елементів, взаємозв'язок яких визначає цілісний характер цієї множини. Акцент робиться на виявленні усього різноманіття зв'язків і відносин, які мають місце не тільки всередині підприємства, але і в його взаємостосунках із зовнішнім середовищем.

Запропонована інтеграція стала можливою, оскільки логістика, реінжиніринг бізнес-процесів та контролінг спираються на низку однакових підходів і принципів, що затверджені міжнародними стандартами менеджменту якості ISO 9001-2000, таких як: орієнтація на замовника, взаємовигідні відносини з постачальниками, системний підхід, процесний підхід, інформаційне забезпечення в реальному режимі часу, підвищення відповідальності працівників всіх рівнів, постійне поліпшення системи управління та організаційної структури[1].

Логістика, реінжиніринг бізнес-процесів і контролінг мають єдині цілі, які полягають у підвищенні гнучкості виробництва, поліпшенні якості продукції та зниженні витрат на неї.

Необхідно також звернути увагу на цілі, які постають перед складовими елементами інтегрованої системи управління матеріальними потоками підприємства. Логістика націлена на розробку потокової системи оптимізації руху ресурсів підприємства [2]. Реінжиніринг створює організаційну основу реалізації безперервного руху ресурсів. Контролінг надає інформаційне та аналітичне забезпечення цьому процесу, контроль за його рухом.

В інтегрованій системі управління матеріальними потоками за аналогією до логістичної системи доцільно виділити три ієрархічні рівні управління. Механізм функціонування інтегрованої системи на різних рівнях управління наведено на рис. 1.

Стратегічне управління (вищий рівень) – здійснюється вищим керівництвом підприємства у відповідності до логіки міжнародних стандартів менеджменту якості ISO 9001:2000 та припускає вибір цілей, політики проведення всієї системи логістики. Стандарти менеджменту якості серії ISO 9001:2000 включають рекомендації з управління людськими, матеріальними,

фінансовими та інформаційними ресурсами підприємства. Особлива увага в них приділяється організації ефективного постачання матеріальних ресурсів.

На цьому рівні управління необхідна інформаційно-аналітична система за допомогою якої будуть надаватися консультації при виробленні стратегії, стратегічних цілей і задач управління фінансовими, матеріальними й інформаційними потоками.



Рис.1. Механізм функціонування інтегрованої системи управління матеріальними потоками на різних рівнях управління підприємства

Тактичне управління (середній рівень) забезпечує інформацією менеджерів середньої ланки для вирішення тактичних задач: управління постачанням, виробництвом, збутом і транспортуванням. У зв'язку з цим потрібно оптимізувати різні варіанти ухвалення управлінських рішень на основі необхідного обсягу інформації. У цілому використання інтегрованої системи на цьому рівні управління має забезпечити інформаційну підтримку при розробці й координації окремих планів за часом і змістом, координацію процесу обміну інформацією, порівняння планових і фактичних величин для вимірювання ступеня досягнення мети, доробку та відстеження встановлених показників, визначення припустимих меж відхилень, порівняння одержаних результатів діяльності підприємства з аналогічними результатами конкурентів, розрахунок ефективності інвестиційних проєктів, відстеження ефективності організаційних змін, налагодження комунікаційних зв'язків[3].

Операційне управління (нижній рівень) включає діяльність щодо оформлення поточних операцій і запитів, обліку стану запасів, підготовки документів на відправлення товарів, пошук транспортних тарифів у системі каталогів, а також об'єднує діяльність персоналу нижньої ланки управління та сприяє успішному оперативному управлінню.

Література

1. Система управління якістю. Вимоги. (ISO 9001–2000, IDT) – на заміну ДСТУ ISO 9001–95, ДСТУ ISO 9002–95, ДСТУ ISO 9003–95 : Чинний від 2001-10-01. – К., 2001. – 44 с.
2. Зборовська О.М., Нечай О.О. Оцінка інтегрованої системи управління матеріальними ресурсами підприємства/ О.М. Зборовська, О.О. Нечай // Академічний огляд. — Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. — № 1 (36) — С. 122—130.
3. Зборовська О.М. Застосування логістичних концепцій в менеджменті промислових підприємств. / О.М. Зборовська // Економіка: проблеми теорії та практики. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. — Вип. 260. — Т. 4. — С.913— 920.

Немова А.В.

к.э.н.

*Ростовский государственный университет путей сообщения,
г. Ростов-на-Дону, Россия*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЛОГИСТИКЕ. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Развитие современных средств транспорта, информационных систем, систем связи и телекоммуникаций открывает большие возможности для быстрого распространения информации, технологий, товаров и финансовых ресурсов. Конкурентные преимущества, связанные с развитием научно-технического прогресса, стали постепенно утрачивать свою первостепенность, и на первое место вышли новые конкурентные преимущества — гибкость, ограниченные сроки выполнения заказа, надежные и качественные поставки, возможность выбора.

Быстрые изменения предпочтений покупателей, их запросов относительно качества доставки продукции ведут к необходимости уменьшения сроков и объемов поставок, сокращения резервных запасов времени и материалов.

Внедрение современного логистического менеджмента на предприятии обеспечивает: сокращение запасов и связанного капитала, высокую готовность товара к поставке, сокращение времени выполнения заказа и повышение его качества, повышение гибкости производства, снижение себестоимости продукции, позволяет ускорить оборачиваемость капитала. Помимо снижения операционных, в том числе логистических затрат, одним из основных направлений стратегии предприятия становится концентрация на приоритетных видах бизнеса и операциях. Это способствует рациональному распределению ресурсов предприятия.

В связи с этим все большее распространение в мировой практике приобретает аутсорсинг (outsourcing). Термин «аутсорсинг» обозначает сокращение или отказ от собственного бизнес-процесса, обычно не ключевого (не профильного) и/или не прибыльного для компании и передачу его специализированным компаниям.

Можно выделить следующие преимущества аутсорсинга: концентрация на профильной деятельности (ключевой компетенции); использование наилучших методов и опыта. Аутсорсинг позволяет применять лучшие методы и решения. Чтобы выиграть в конкурентной борьбе, предприятия, которые предоставляют услуги аутсорсинга, постоянно совершенствуют свои услуги и ищут возможности применить лучшие технологии и решения; повышение конкурентоспособности. Аутсорсинг позволяет компании быть более гибкими и отвечать на запросы потребителей на высоком уровне.

Обычно логистика не является для предприятий профильной деятельностью, и ее с большей эффективностью может выполнить специализированная сервисная организация.

На основе зарубежных источников можно утверждать, что аутсорсингом логистических услуг определяется передача части или всех логистических функций, в основном непроизводственного характера, сторонним логистическим организациям — провайдерам логистических услуг (3PL провайдерам).

Логистические провайдеры (ЛП), они же провайдеры логистических услуг (ПЛУ), они же 3PL провайдеры (Logistic Service Providers — LSPs, 3PLs, TPLs) — коммерческие организации, осуществляющие оказание услуг в сфере логистики, выполняющие отдельные операции или комплексные логистические функции (складирование, транспортировка, управление заказами, физическое распределение и пр.), а также осуществляющие интегрированное управление логистическими цепочками предприятия-клиента.

Можно выделить пять основных типов логистических провайдеров ЛП на основе компаний-перевозчиков; ЛП на основе складских операторов; ЛП на основе брокерских/экспедиторских компаний; ЛП на основе компаний, занимающихся оптимизацией транспортных услуг, формированием отправок и ЛП на основе компаний, разрабатывающих программное обеспечение.

Эти компании в свою очередь можно разделить на две основные категории: компании с реальными физическими активами (asset based) и компании, использующие в своей деятельности аутсорсинг (non-asset based).

По мнению экспертов, компании, использующие 3PL подход, могут сократить затраты на управление запасами от 15% до 30%.

Провайдеры логистических услуг объединяются с аналогичными компаниями. Многие из них объединяют свои усилия с консалтинговыми компаниями и провайдерами информационных технологий.

Поскольку такие альянсы продолжают расти и расширяться, возникает новый вариант логистического аутсорсинга и новый тип логистических провайдеров — 4PL провайдеры (Fourth Party Logistics™ Providers).

4PL провайдер является интегратором всей логистической цепи предприятия. Он управляет своими ресурсами, возможностями и технологиями и ресурсами поставщиков дополнительных услуг, обеспечивая полное и исчерпывающее решение относительно логистической цепи компании.

Сокращение операционных затрат на 15% может быть достигнуто за счет повышения операционной эффективности, расширения процесса и сокращения

расходов на поставку путем полного аутсорсинга функций логистической цепочки. Сокращение рабочего капитала до 30% возможно благодаря эффективному управлению запасами и их снижению, а также уменьшению времени цикла «заказ — деньги».

Таким образом, на основе вышеприведенных тенденций, можно сделать вывод, что у рынка логистики, и, в частности, у логистического аутсорсинга есть мощный потенциал для развития как за рубежом, так и в России. Процессы глобализации, интеграции и кооперации, а также возрастающие запросы потребителей побуждают компании, которые хотят быть конкурентоспособными на рынке, применять логистический подход к построению своего бизнеса, а также использовать в своей деятельности такой инструмент, как логистический аутсорсинг.

Литература

1. «Трансроссия 2012.» Экспосфера. Москва. Официальное издание выставки. 2012
2. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» № 6, 2011г. Черноусов Е.В.
3. Михайлов Д. М. «Аутсорсинг: Новая система организации бизнеса»: учебное пособие. – М.: Кнорус, 2006.
4. Бравар Ж-Л, Морган Р. «Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений.» - М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.

Новік О.С.

магістрант спеціальності «Менеджмент організацій»

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, м. Київ

ВИБІР СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА

У минулі роки більшість підприємств успішно функціонували здебільшого за рахунок ефективного короткострокового планування та раціонального розподілу і використання ресурсів. В сучасних умовах функціонування економіки з огляду на жорстку конкурентну боротьбу підприємству необхідно розробляти довгострокову конкурентну поведінку, яка б реагувала на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства.

Проблемами формування і управління стратегіями конкурентної поведінки підприємства займалось багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Портер М., Котлер Ф., Томпсон А., Стрікленд А., Іванов Ю.Б., Шершньова З., Сасенко М. та інші. Проте, серед напрацьованих досліджень немає єдиного підходу щодо визначення оптимальної стратегії конкурентної поведінки відповідно до специфіки діяльності підприємства. Насамперед, конкурентна стратегія фірми повинна давати змогу відповісти на запитання:

- За рахунок яких складових діяльності фірма конкурує на цільовому ринку?
- Завдяки яким перевагам вона забезпечує конкурентоспроможність ?
- Які основні ризики прогноуються та як їх мінімізувати?

Також стратегія конкурентної поведінки полягає у винайденні концептуального розуміння того, якими мають бути його цілі, які засоби і дії знадобляться для досягнення цих цілей та яким чином підприємство забезпечуватиме конкурентний успіх [1].

Поширеним є визначення чотирьох основних типів конкурентної стратегії, а саме: «лідер ринку», «виклик лідеру», «послідовник», «фахівець» [2].

Стратегії лідера дотримується підприємство, яке має відносно найбільшу частку ринку та сприймається як лідер галузі. Лідер може застосувати, як наступальну так і оборонну стратегію. Оборонна стратегія для лідера - це захист своєї частки ринку на протидію агресивним конкурентам. Вона забезпечується за допомогою:

- політики постійного вдосконалення товарного асортименту;
- гнучкої цінової політики та креативної рекламної кампанії;
- інноваційного розвитку та технічного вдосконалення.

Наступальна стратегія визначається збільшенням своєї частки ринку, при цьому основна мета полягає в підвищенні рентабельності за рахунок максимально широкого використання ефекту ринкового досвіду.

Виклик лідеру – це стратегія підприємства, що не займає домінуючої позиції, і може або реалізовувати стратегію наслідування поведінки лідера, або атакувати лідера. Основною метою є зайняти місце лідера. Найчастіше використовують фронтальну або флангову атаку. Фронтальна атака полягає в тому, що проти конкурента використовуються ті ж самі засоби. Флангова атака головний акцент ставить на слабкі місця конкурента.

Ринковий послідовник – це конкурент з невеликою часткою ринку, який вибирає адаптивну поведінку, погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами. Такі підприємства переслідують мету «мирного співіснування» і усвідомленого розподілу ринку. Факт володіння малою часткою ринку підсилює значення чітких стратегічних цілей, адаптованих до можливостей і прагнень підприємства. Такому підприємству слід визначити свій цільовий сегмент та реалізувати фокусну діяльність.

Підприємство «фахівець» цікавиться тільки одним або декількома сегментами, а не ринком у цілому. Для того, щоб ніша, на яку фокусується фахівець, була рентабельною, вона повинна задовольняти п'яти умовам: 1) володіти достатнім потенціалом забезпечення прибутку; 2) мати потенціал ринкового зростання; 3) бути мало привабливою для конкурентів; 4) відповідати специфічним можливостям підприємства; 5) мати стійкий бар'єр входу.

Для кожного підприємства характерна своя стратегія конкурентної поведінки, яка формується в залежності від галузі, товарів і послуг, які надає підприємство, позиції на ринку, потенціалу і динаміки розвитку, поведінки конкурентів та інших чинників.

На прикладі ЗАТ «Ніжинський консервний комбінат», який займається випуском консервованої плодоовочевої продукції, розглянемо застосування

стратегії конкурентної поведінки, яка була обрана з урахуванням вищезазначених чинників.

Оскільки в даній галузі немає чіткого лідера по всій товарній групі, то ЗАТ «НКК», реалізуючи стратегією «виклик лідеру», здійснив флангову атаку на конкурентів за допомогою наявності постійного і стабільного ринку збуту після переходу у власність «Фоззі», а також закріпив свої конкурентні позиції завдяки організації вирощування власної сировини. Це дозволило знизити собівартість та підвищити якість продукції, забезпечуючи тотальний контроль всього циклу виробництва.

Вагомий ефект забезпечило також активне просування своєї продукції та її позиціонування на «преміум місцях» торгівельного обладнання у таких великих торговельних мережах як «Фоззі», «Фора» та «Сільпо».

Внаслідок реалізованих за останнє десятиліття заходів, що базувалися на обґрунтованій довгостроковій стратегії, було досягнуто високий рівень конкурентоспроможності та стабільну можливість зайняти і утримувати позицію лідера.

Література

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. 9-е изд.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003.-1200 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; [пер. с англ. И. Минервин.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.

Нургазин Е.О.

аспирант кафедры «Экономика, налоги и налогообложение»
Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского,
г. Омск, Россия

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РОЗНИЧНЫХ ПРОДУКТОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ

В условиях постоянно происходящих интенсивных изменений появляется потребность менеджмента предприятия в использовании единой, системной, концептуальной методологии управления, позволяющей заблаговременно реагировать на будущие проблемы и применять качественный менеджмент, посредством эффективной разработки и продуктивной реализации управленческих решений. Основная часть инвестированного капитала розничных продуктовых предпринимательских сетей представлена оборотным капиталом, полностью переносящим собственную стоимость на вновь созданный продукт, что обуславливает высокую чувствительность менеджмента к происходящим изменениям и способствует использованию концептуального менеджмента в управлении продуктовым ритейлером.

Концептуальный менеджмент базируется на применении системного архетипа «жизненный цикл». Наилучшим представлением концепции жизненного цикла является научно-исследовательская разработка Ицхака К.

Адизеса. Актуальность использования методологии Адизеса состоит в прогностической ценности системного архетипа «жизненный цикл организации». Заблаговременное информирование о будущих управленческих проблемах - внедрении отсутствующих или слабо развитых управленческих ролей – организационно трансформирует предприятие для достижения этапа Расцвета – максимизации эффективности и продуктивности в краткосрочном и долгосрочном периоде. Таким образом, для каждого этапа жизненного цикла соответствует *определённый* управленческий код, отражающий потенциал ролей управленческих решений [1, с.218].

Типичный жизненный цикл организации, согласно методологии Адизеса, представлен на рис.1. Основное преимущество использования методологии и концептуального менеджмента в розничных продуктовых предпринимательских сетях состоит в разработке управленческих решений, направленных на развитие недостающих ролей управленческих решений и максимально эффективное достижение этапа Расцвета, сопровождающееся долгосрочным функционированием.

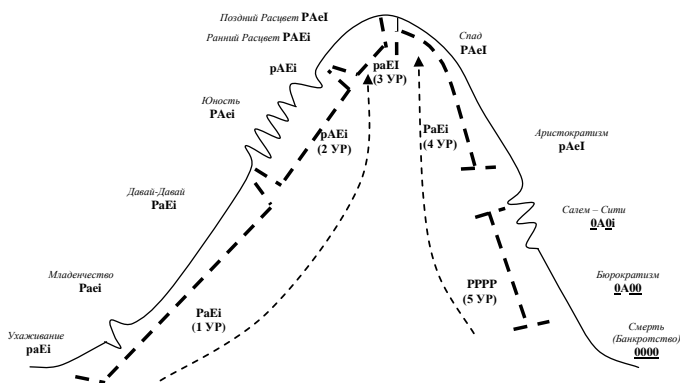


Рис. 1. Количество необходимых управленческих решений (УР) на жизненном цикле организации согласно методологии Адизеса [1, с.272]

Согласно методологии Адизеса существует четыре роли управленческих решений – исполнительная (**P**urposeful – краткосрочная эффективность), административная (**A**dministrative – краткосрочная продуктивность), предпринимательская (**E**ntrepreneurial – долгосрочная эффективность), интеграционная (**I**ntegrative – долгосрочная продуктивность) [2, с.57]. В управленческом коде определённого этапа жизненного цикла существуют потенциал и превалирование ролей управленческих решений, обозначаемыми строчными и прописными буквами соответственно.

Применение концептуального менеджмента направлено на разработку и реализацию управленческих решений, способствующих развитию недостающих и синхронизацию существующих ролей управленческих

решений. Таким образом, для максимально эффективного и быстрого достижения этапа Расцвета необходимо реализовывать управленческие решения на этапах Роста – отражающих управленческий код последующего этапа, а на этапах Спада – отражающих управленческий код предыдущего этапа (см. рис.1). Для обеспечения этапа Расцвета на продолжительный долгосрочный период необходимо генерирование высокой интенсивности предпринимательской (Е) роли управленческих решений при максимизации исполнительской (Р), административной (А) и интеграционной (И) ролей.

В заключении необходимо отметить, что управленческая практика менеджмента предприятием представляет требования для использования единой концептуальной методологии, базирующейся на системном архетипе «жизненный цикл». Основная цель методологии Адизеса, как инструмента управления жизненным циклом корпорации, состоит в достижении и обеспечении этапа Расцвета на долгосрочный период. Высокая чувствительность менеджмента продуктового ритейлера к происходящим изменениям, вызванная значительной долей инвестированного капитала в оборотных средствах, обуславливает практическое применение методологии Адизеса, посредством разработки и реализации эффективных и продуктивных управленческих решений.

Литература

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ. А.Г. Сеферяна. – СПб.: Питер, 2012. – 384с.
2. Адизес И.К. Управляя изменениями / пер. с англ. В.Кузин. – СПб.: Питер, 2012. – 224с.

Орел К.В.

студентка 4 курсу, факультету фінансів та банківської справи
Національного університету ДПС України, м. Ірпінь

УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ринкова економіка передбачає проведення підприємством реального інвестування як одного із аспектів забезпечення його ефективного розвитку. Рівень інвестиційної активності підприємства значною мірою впливає на ефективність його діяльності, забезпечення високих темпів його розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Умови, в яких працюють на даний момент більшість підприємств України, висувають досить жорсткі вимоги до підвищення ефективності використання ресурсів, зниження витрат на виробництво, освоєння нової техніки та технології, підвищення якості продукції. Проте багато суб'єктів господарської діяльності не можуть виконати зазначених вимог у зв'язку з використанням фізично зношених і морально застарілих основних фондів, енерго- і матеріаломістких виробничих процесів. Такий стан основних фондів

потребує активізації їх оновлення, а цей процес в свою чергу потребує значних інвестицій.

У процесі здійснення реального інвестування підприємство стикається з рядом питань пов'язаних з розробкою та обґрунтуванням інвестиційної стратегії, прийняттям управлінських рішень щодо визначення і впровадження найбільш ефективних напрямків реалізації цієї стратегії, розробки цілеспрямованих програм реального інвестування та інвестиційних проектів, а також аналізу економічної ефективності цих заходів. Вирішення цих питань потребує значних теоретичних знань та практичних навичок по даній проблемі.

На даному етапі розвитку економіки України однією з найбільш значних є проблема вкладання інвестицій у розвиток підприємництва та ефективне управління інвестиціями. Така ситуація викликана, в першу чергу тим, що для українських підприємств характерним є значний дефіцит якісних і сучасних засобів виробництва, недостатність оборотних коштів для здійснення виробничого процесу, що призводить до неможливості використання підприємством свого потенціалу і неминуче веде до його занепаду та банкрутства. Саме своєчасне впровадження реальних інвестиційних проектів та ефективне управління ними здатне допомогти підприємству подолати кризовий стан.

Проблема управління ефективністю реальних інвестицій на підприємстві набула в останній час особливої актуальності через те, що вкладання коштів у об'єкти реального інвестування приносить більшу віддачу капіталу ніж від вкладання коштів у акції, облігації, валюту та інші фінансові інструменти. Реальні інвестиції є найбільш ефективним інструментом забезпечення високих темпів розвитку і диверсифікації діяльності підприємства [1,с.34].

Сучасний стан досліджень теми аналізу економічної ефективності інвестиційної діяльності підприємства знаходиться на досить високому рівні через значну актуальність даної теми для розвитку економіки України та популярність її серед спеціалістів та науковців. В останній час у світ вийшла значна кількість наукових матеріалів у яких вивчається питання, що пов'язані з інвестиційною діяльністю та аналізом її ефективності. Зокрема даним питанням займаються такі науковці як Бланк І.А., Гойко А.Ф., Растяпін А.В., Швабій К.І., Черваньов Д.М., Ястремська О.М. та інші.

У більшості своїй реальні інвестиції на підприємстві здійснюються у формі інвестиційних проектів і представляють собою здійснення нового будівництва, проведення реконструкції або технічного переозброєння підприємства.

Управління ефективністю реального інвестування на підприємстві має на меті забезпечення найефективніших шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства. Основними завданнями такого управління є:

- забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства за рахунок ефективної інвестиційної діяльності адже між ефективністю інвестиційної діяльності та темпами розвитку підприємства існує прямий зв'язок;
- забезпечення максимізації доходів від інвестиційної діяльності;

- забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків, що можуть призвести не лише до втрати прибутку від інвестиційної діяльності, а й до втрати інвестованого капіталу;

- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у процесі здійснення інвестиційної діяльності, оскільки вона потребує значних фінансових вкладень, що може призвести до зниження платоспроможності підприємства; використання великої кількості позикових коштів може знизити фінансову стійкість підприємства;

- пошук шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм. Таке прискорення прискорює розвиток підприємства, скорочує термін окупності інвестиційного проекту, знижує інвестиційні ризики, скорочує терміни використання кредитних ресурсів.

Отже, узагальнюючи вище викладене можна зробити висновок, що процес управління ефективністю реального інвестування на підприємстві відіграє ключову роль у результативності діяльності як підприємства в цілому, так і конкретного інвестиційного проекту. Процес здійснення та управління інвестиційною діяльністю повинен бути зорієнтованим на досягнення стратегічних цілей підприємства

Література

1. Інституційна інвестологія: Навч. посіб. / За заг. ред. д. е. н., проф. С. К. Реверчука. - К.: Атіка, 2004. - 208 с.

Орuch Т.А.

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление»
*ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет сервиса»,
г. Тольятти, Россия*

ПОСТРОЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время многие российские компании сконцентрированы на своем продукте, работа с клиентом в них ограничивается эффективными продажами, прибыльность компании и динамика продаж обеспечивается количеством клиентов, клиентская политика характеризуется валовым подходом и направлена активное привлечение новых клиентов.

При этом тенденции современного рынка характеризуются прямо противоположным распределением акцентов, диктующим необходимость поиска и использования иных подходов. Внимание производителей с товара постепенно перемещается на клиента – он законодатель на рынке, он вправе выбирать товар и услугу, диктовать свои условия и ждать особого к себе отношения.

Нацеленность на превосходное знание клиентов и выстраивание с ними долгосрочных партнерских отношений, ориентация на качество, а не на

количество говорит о том, что предприятие выстраивает устойчивый к колебаниям экономики клиентоориентированный бизнес.

Клиентоориентированность, индивидуальный подход к каждому клиенту и понимание его потребностей являются отличительными особенностями клиентской бизнес-модели деятельности предприятия.

Реализация клиентской бизнес-модели позволяет управлять отношениями с клиентами, проводить мониторинг клиентов и рынка, поддерживать и развивать наиболее ценных и значимых клиентов, выводить из системы клиентов, представляющих для компании балласт и обновлять систему новыми продуктивными клиентами. Таким образом, клиентоориентированный подход рассматривает клиентов, как основной ресурс организации, обеспечивающий ее прибыльность, эффективность и конкурентоспособность.

В литературе встречаются противоположные мнения исследователей относительно необходимости и эффективности внедрения в деятельность предприятий клиентоориентированного подхода. Однако, резюмируя многочисленные мнения специалистов можно выделить преимущества внедрения клиентоориентированной бизнес-модели в деятельность предприятия:

- повышение прибыльности деятельности предприятия за счет увеличения частоты или объема закупок товара потребителями;
- обучение компании вследствие того, что клиент становится поставщиком информации, которая помогает предприятию развиваться;
- продвижение бизнеса, так как клиент, удовлетворенный качеством работы предприятия, рекомендует его другим потребителям;
- повышение конкурентоспособности за счет рыночной направленности предприятия, которое соответствует тенденциям и правилам современного рынка;
- выстраивание системы отношений с клиентом, направленной на их лояльность и долгосрочность в противовес разовым продажам [2].

Необходимо не забывать и о том, что одним из основных параметров принятия рациональных управленческих решений для поддержания конкурентоспособной позиции предприятия на рынке является ценность потребителя или взаимоотношения с ним.

Ценностные взаимоотношения – интерактивные взаимовыгодные процессы между оферентом и потребителем, управляемые экономическими или монетарными целями и направленные на многоразовые трансакции.

В большей мере не потребитель, а процессы обмена с ним являются ценностнообразующими. Следовательно, оценка потребителя – это процесс оценки взаимоотношений с потребителями.

Таким образом, построение клиентоориентированной бизнес-модели деятельности предприятия направлено на достижения следующих факторов обеспечения конкурентоспособности предприятия:

- соблюдение баланса интересов предприятия и удовлетворенности клиента;

– снижение затрат предприятия - изучение поведения и преимуществ клиентов с целью повышения уровня удержания и удовлетворенности наиболее прибыльных из них;

– совершенствование процесса продаж за счет подключения до- и после-продажных отношений;

– целевая установка на удовлетворение потребностей, присутствующая в философии предприятия, транслируется на всех сотрудников;

– повышение мотивации и готовности сотрудников к инициативным действиям, полезным для предприятия и выходящим за рамки прямых должностных обязанностей;

– рост лояльности клиентов;

– увеличение клиентской базы и количества новых клиентов;

– сокращение бюджетов на маркетинг, рекламу, продвижение;

– уменьшение количества жалоб со стороны клиентов.

Таким образом, повышение уровня лояльности клиентов это один из ключевых инструментов (способов) реализации целей внедрения клиентоориентированного подхода для обеспечения конкурентоспособности современных предприятий.

Литература

1. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования [Текст] / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. - №5. - с. 50-57.
2. Патлах, И.Н. Клиентоориентированность как философия бизнеса [Текст] / И.Н. Патлах // Ваш бизнес. – 2011. - №10(декабрь).- С 24-26.

Перелигіна Г.О.

студентка

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

м. Дніпропетровськ

ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Ціна в умовах ринкової економіки, а особливо в період кризи – один з найважливіших факторів, що визначає ефективність господарської діяльності підприємства. З цього випливає, що дії підприємства стосовно цінової політики мають бути досить обґрунтованими.

На сучасному етапі проблему ціноутворення досліджували такі вітчизняні вчені як А.В. Нор, С.Е. Барикіна, Н.Д. Бойко, В.В. Герасименко та ін.

В економічній літературі цінова політика визначається як сукупність організаційних та економічних заходів, спрямованих на досягнення підприємством за допомогою цін ефективної господарської діяльності та збільшення прибутку [1, с.353].

Для досягнення максимально високих показників діяльності підприємств промисловості України ціну продукції необхідно встановлювати не лише в

залежності від ринків збуту, але й з врахуванням життєвого циклу товару, дій конкурентів, зміни кон'юнктури ринку та інших факторів.

Цінова стратегія підприємств має бути спрямована на максимізацію прибутку, підвищення рівня рентабельності, а також розширення експортних можливостей з врахуванням особливостей ціноутворення на зовнішніх та вітчизняному ринках країни [1, с.355].

Зокрема, для підприємств, що виготовляють посуд, слід застосовувати такий тип цінової політики як «знімання вершків», коли підприємства, які є монополістами у виробництві певних видів продукції, мають змогу реалізувати продукцію за цінами попиту, які перевищують ціну пропозиції, і як наслідок, отримувати економічний прибуток. При цьому необхідно звертати увагу на неможливість швидкого виробництва конкурентами подібних товарів.

Для досягнення поставлених цілей підприємствам необхідно регулярно порівнювати власну ціну та витрати на виробництво з відповідними показниками конкурентів та обирати таку ціну, що максимізувала б прибуток підприємства.

Для досягнення підприємствами – виробниками посуду максимального прибутку, цінова стратегія може бути розрахована на підставі одного з трьох підходів:

- «витратний»;
- «врахування попиту споживачів»;
- «конкурентний».

Вибір підходу до розрахунку ціни залежить від таких чинників як фінансово-економічний стан підприємства; фаза економічного циклу, в якому перебуває економіка країни та ін.

Кожен з цих підходів має свої методи розрахунку ціни і правильно обравши їх, підприємство буде мати змогу встановити оптимальну ціну, яка буде задовольняти споживача і у той же час приносити досить значний прибуток виробників.

Отже, для суттєвого поліпшення результатів своєї діяльності, українським підприємствам слід уважно підходити до визначення цін на свою продукцію, аналізувати попит на продукцію, ціни конкурентів, постійно займатися розробкою нових товарів, а також застосовувати методи ціноутворення на базі витрат виробництва, цін конкурентів та попиту споживачів.

Література

1. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М та ін. Економіка підприємства: Підручник / За загальною редакцією Й.М.Петровича. – Львів: «Новий Світ - 2000», 2004. – 680 с.

Прищенко Ю.О.

студентка 5 курсу спеціальності «Економіка підприємства»
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»,
м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Кадрова політика підприємства відіграє важливу роль в розвитку та діяльності підприємства. Щоб глибше зрозуміти роль кадрової політики для підприємства, необхідно звернути увагу на трактування самого поняття «кадрової політики» різними науковцями.

Мица В.П. визначає поняття «кадрова політика» як складний організаційно-економічний процес, який включає низку важливих заходів і процедур з пошуку і формування кадрового потенціалу; забезпечення умов його розвитку і вдосконалення; становлення соціальної інфраструктури тощо [1, с.166].

За Крушельницькою О.В. та Мельничук Д.П., кадрова політика—це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивація і стимулювання [2, с.135].

Федулова Л.І. пояснює поняття «кадрової політики» як систему роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах [3, с.228].

Щокін І.В. трактує поняття «кадрової політики» як цілісна кадрова стратегія, яка об'єднує різні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації та плани по використанню робочої сили [4, с.173].

За Балабановою Л.В. та Сердаком О.В., кадрова політика—це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи [2, с.135].

Кожен науковець по-різному трактує поняття «кадрової політики», але є і спільна риса—персонал виступає як об'єкт.

Дискусійний характер щодо визначення поняття кадрової політики підприємства стосується також принципів організації та цілей її проведення.

Через таку невизначеність серед науковців щодо основних методологічних засад зазначеного економічного явища, виникають проблеми та непорозуміння на вітчизняних підприємствах при формуванні кадрової політики, що призводить до її неефективності.

Аналіз та систематизація різних підходів серед науковців щодо визначених питань дозволили наступним чином класифікувати принципи та цілі кадрової політики підприємства, а також розкрити зміст цього економічного поняття.

До складу основних принципів кадрової політики доцільно віднести такі:

- науковість, використання всіх сучасних наукових розробок у цій галузі, які могли б забезпечити максимальний економічний і соціальний ефект;
 - комплексність, коли мають бути охоплені всі сфери кадрової діяльності;
 - системність, тобто облік взаємозалежності та взаємозв'язку окремих складових цієї роботи;
 - необхідність обліку як економічного, так і соціального ефекту, як позитивного, так і негативного впливу того чи іншого заходу на кінцевий результат;
 - ефективність, будь-які витрати в цій галузі повинні окупатися через результати господарської діяльності.
- Основними цілями кадрової політики мають бути:
- своєчасне забезпечення підприємства персоналом необхідної якості у необхідній чисельності;
 - забезпечення умов реалізації прав і обов'язків працівників, що передбачені трудовим законодавством;
 - раціональне використання кадрового потенціалу;
 - формування і підтримка ефективної роботи трудових колективів.

На підставі сформульованих принципів та цілей можна визначити, що кадрова політика полягає в пошуку та застосуванні підходів і методів, які забезпечили б реалізацію стратегії на підприємстві, спонукали б його працівників до продуктивної праці та створення матеріальної та психологічної задоволеності працівників трудовою діяльністю.

Література

1. Мица В.П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи / В.П. Мица // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №6. - С.165-168.
2. Балабанова Л.В. Управління персоналом: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сердак. - К.: ВД «Професіонал», 2006. - 512с.
3. Менеджмент організації: підручник за заг. редакцією Л.І. Федулової. - К.: Либідь, 2003 - 448с.
4. Щёкин Г.В. Основы кадрового менеджмента: учебник / Г.В. Щёкин. - 3-е изд. перераб. и доп. - К.: МАУП, 1999. - 228с.

Прокопенко М.В.

магістрант спеціальності «Менеджмент організації і адміністрування»
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВИВІЛЬНЕННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління людськими ресурсами є одним із найважливіших напрямів у діяльності підприємств і вважається основним критерієм їхнього економічного успіху. І якщо раніше головна увага приділялася розвитку й удосконалюванню технічного потенціалу, упровадженню прогресивних технологій і модифікації організаційних структур, то в даний час зроблений крок у бік людського

чинника – іншими словами, сутність і ефект бізнесу визначають люди. Ефективна політика щодо вивільнення персоналу веде до усунення зайвої чисельності, невідповідності працівників вимогам, пропонуваним до виконавців, зниженню додаткових витрат через низьку продуктивність праці та якості, а тому це є економічною необхідністю.

Проте політика керівництва підприємства щодо скорочення персоналу в умовах фінансово-економічної кризи з подальшим поспішним набором найманих працівників та їх трудовою адаптацією стає на сьогодні результатом руйнування згуртованого колективу, понесення підприємством значних економічних втрат та основною вагомою причиною виникнення конфліктних ситуацій.

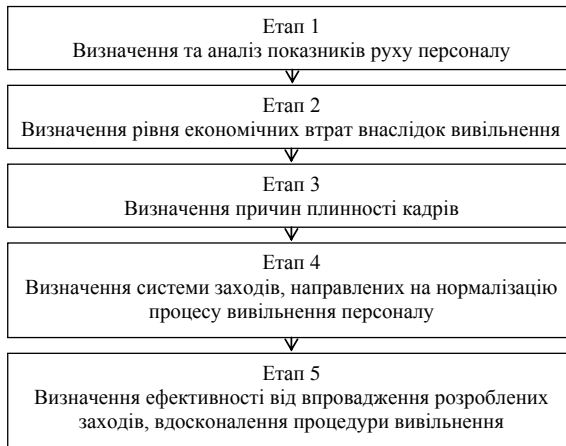


Рис. 1. Етапи управління процесом вивільнення персоналу

* Розроблено автором на основі [2, с.53]

Тому система спеціальних заходів, що супроводжують процес вивільнення персоналу підприємства, має стати функцією, підкріпленою досконалим механізмом її реалізації.

Запропонована нижче методика передбачає етапи управління процесом вивільнення персоналу, яку можна представити у вигляді наступних послідовних стадій (див. рис. 1).

Етап 1: Визначення та аналіз показників руху персоналу. Індикаторами руху персоналу виступають показники оцінювання руху, які є інструментом аналізу стану управління персоналом на рівні підприємства, а також базою для коригування та удосконалення кадрової політики.

Так можна розрахувати коефіцієнт загального вивільнення персоналу, що представляє собою суму вивільненого персоналу як на постійній основі, так і на тимчасовій основі за певний період [3, с. 167]:

$$K\theta = K\theta_{n.o.} + K\theta_{m.o.}, \quad (1)$$

де $K_{e.n.o.}$ – коефіцієнт звільнення персоналу на постійній основі;

$K_{e.m.o.}$ – коефіцієнт звільнення персоналу на тимчасовій основі.

Етап 2: Для визначення рівня економічних втрат, пов'язаних із звільненням, необхідно оцінити та проаналізувати величину, яка складається із таких показників, як втрати робочого часу; втрати, що пов'язані з проведенням процедури звільнення; втрати, пов'язані з проведенням процедури найму працівників на вакантні посади; витрати на навчання прийнятого на роботу співробітника; зниження продуктивності праці співробітників, що вивільнюються [1, с. 91].

Етап 3: Визначення причин плінності кадрів включає в себе дослідження кадрової статистики підприємства. Особливістю даного аналізу є співставлення з аналогічними даними інших підприємств, галузі в цілому. Другий аспект пов'язаний з визначенням мотиваційної структури вибуття кадрів, яка ґрунтується на реальних причинах, які спонукають працівника до звільнення.

Етап 4: Систему заходів, направлених на нормалізацію процесу звільнення персоналу, можна поділити на три основні групи:

- техніко-економічні (покращення умов праці, вдосконалення системи стимулювання, організації і управління виробництвом тощо);
- організаційні (вдосконалення процедур прийому і звільнення працівників та професійного їх росту);
- соціально-психологічні (вдосконалення стилю і методів керівництва, взаєморозуміння в колективі, системи морального стимулювання) [4, с. 201].

Етап 5: При розробці заходів щодо ліквідації надлишкової плінності кадрів необхідно провести порівняльний аналіз результатів проведених заходів і витрат через надлишковий рівень плінності. Якщо витрати на вирішення проблеми перевищують економічний ефект плінності, можливий пошук більш «дешевих» варіантів удосконалення роботи з персоналом.

Література

1. Петюх В. М. Управління персоналом / В. М. Петюх: навч.-методич. посіб. [для самостійного вивчення дисципліни]. – К. : КНЕУ, 2000. – 265 с.
2. Побережна Г. Методичні підходи щодо формування системи управління персоналом малих та середніх підприємств / Г. Побережна // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 52–56.
3. Цветкова И. И. Анализ концептуальных подходов к понятию конкурентоспособности персонала / И. И. Цветкова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – Луганськ, 2005. – №13, ч.1. – С.164–169.
4. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства / В. Г. Щербак : [підруч.]. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 218 с.

Прокопець Л.В.

асистент кафедри економіки підприємства,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЗНАЧЕННЯ ТА УМОВИ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У сучасних умовах господарювання, для будь-якого підприємства, важливу роль відіграють конкурентні переваги. Саме вони створюють перспективу розвитку підприємства та країни. Цими конкурентними перевагами можуть бути інноваційні технології, високотехнологічне забезпечення, стратегія підприємства, ефективне управління виробництвом, зокрема, не останнє місце відіграють кваліфіковані працівники, які володіють відповідними знаннями, досвідом, творчими та інноваційними здібностями.

Вивченню проблеми формування та професійної освіти персоналу присвятили свої праці такі вчені як Л. Абалкіна, О. Бугуцький, А. Дадашева, Л. Михайлова, Н. Лукянченко, проблемою мотивації праці займаються В. Андрієнко, Д. Богиня, В. Дієсперов, Г. Купалова, М. Поліщук, Г. Шкурін, К. Якуба. У центрі уваги дослідників знаходилися питання різного характеру, однак значення та формування якості трудової сили, підвищення її кваліфікації залишаються актуальними і на сьогодні.

Перетворення, які відбулися у сільському господарстві не здійснили позитивний вплив на професійний рівень працівників. Радше, навпаки, організаційно-правова перебудова ігнорувала соціальний напрям перетворення. Це спричинило зниження престижу аграрної праці, низьку дохідність селян, і відповідно втрату значної кількості працівників. Незважаючи на це, персонал залишається важливою складовою діяльності підприємства, тому необхідно обґрунтовано здійснювати підбір трудової сили, діяльність якої залежить від мотиваційного механізму. На жаль, у сільському господарстві, залишається надзвичайно низький рівень матеріального заохочення, заробітна плата давно втратила роль стимулюючого фактора. Так, станом на 01.02.2013 р. середньомісячна заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві становила 1953 грн. [1], і була однією з найменших серед інших видів економічної діяльності. В середньому по Україні заробітна плата становила 3000 грн., і відповідно, оплата праці в сільському господарстві складає 65,1 % від її рівня. Тенденція співвідношення заробітних плат 1:1,5 зберігається вже тривалий період і, звичайно, зважаючи на цей фактор працівники постійно шукають додаткові заробітки і зовсім не зацікавлені у професійному зростанні. Вважається, що в практичній діяльності сільськогосподарських підприємств позитивно зарекомендувала себе відрядно-преміальна оплата праці, однак не слід забувати й про соціально-психологічний аспект. На даному етапі важливе значення для працівника має досягнення належного соціального статусу, кар'єри, забезпечення професійного зростання, самореалізація у трудовому процесі, проте не всі сільськогосподарські підприємства здатні підтримувати бажання працівників. Хоча й самі нерідко

ставлять недосяжні вимоги. Так, раніше при прийнятті на роботу увага приділялася таким критеріям як досвід, стан здоров'я, особисті людські якості, тоді як тепер все частіше цінується відповідальність, комунікабельність, лідерські та організаторські здібності, здатність до ризику, прогнозування, самовдосконалення [2, с.139]. Саме ці якості необхідні в умовах ринкової економіки для ефективного функціонування підприємства, однак диспропорція між оплатою праці і вимогами відлякують потенційних працівників, оскільки не кожен має змогу проходити перепідготовку і підвищення кваліфікації.

Тому, для формування конкурентоспроможного персоналу та ефективної його діяльності необхідно активно взаємодіяти з ним та створювати відповідні умови праці. Перш за все, потрібно звернути увагу на матеріальне стимулювання, оскільки саме воно відображає відтворювальну функцію, здійснювати чітку градацію заробітної плати з урахуванням кваліфікації працівника відповідно до обсягу і кількості роботи в межах існуючої посади, крім того, надавати додаткові пільги, гарантії, право провідним спеціалістам використовувати службові автомобілі, допомога в погашенні кредитів, доплати за збереження техніки та своєчасне, якісне виконання сезонних робіт. Керівництво сільськогосподарських підприємств повинно надавати можливість професійного зростання шляхом відвідувань семінарів, програм перекваліфікацій, стажувань у провідних господарствах України та інших країнах. Створювати в сільськогосподарських підприємствах таку атмосферу, щоб кожен працівник відчував, що організація потребує його здібностей, досвіду, порад. Це в свою чергу, стимулюватиме персонал реалізувати в повній мірі весь свій потенціал та покращувати якість, ефективність роботи.

Отже, у сучасних умовах, для забезпечення належного рівня розвитку підприємства, необхідно значну увагу приділяти персоналу. Саме стратегічно правильна розробка системи кадрової політики дасть змогу активізувати роботу підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках та підвищить рівень конкурентоспроможності держави.

Література

1. Веб-сайт Державного комітету статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Гринчук Ю.С., Плугатор Р.І. Сучасні теоретико-методичні і практичні підходи до управління персоналом сільськогосподарських підприємств / Ю.С. Гринчук, Р.І. Плугатор // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11(90). – С. 137-141.

Руда Г. М.

аспірант

Львівська комерційна академія

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ ЕКОНОМІКИ

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції на ринку і необхідність забезпечення їх належного фінансового стану потребують чіткої та налагодженої системи фінансового управління основними напрямками господарської діяльності.

Особливості акціонерної форми господарювання відображаються в основних фінансових відносинах, що виникають при створенні, функціонуванні, реорганізації та ліквідації акціонерних товариств, капітал яких утворюється у грошовій формі і розподіляється на однакові за своєю номінальною величиною неподільні паї у вигляді акцій. Таке товариство є суто об'єднанням капіталістів та засноване на обмеженому дійсному кредиті об'єднаних внесків.

Високий рівень збитковості, значні обсяги кредиторської та дебіторської заборгованості, переважаюча відсутність виплати дивідендів, недостатній рівень інвестування свідчать про низький рівень управління корпоративними фінансами. Це зумовлює необхідність формування комплексного фінансового механізму функціонування акціонерних товариств і формує необхідність поєднання системного, ситуаційного, професійного підходів до корпоративного управління, розгляд фінансового менеджменту як невід'ємної складової системи менеджменту акціонерних товариств, оптимізації руху фінансових потоків на засадах сучасних управлінських технологій та підходах.

Основна мета управління фінансами акціонерного товариства — одержати найбільший ефект від функціонування підприємства в інтересах його власників, а також максимізувати ринкову вартість акцій. Саме цим показником вимірюють багатство акціонерів. Від цієї політики залежить кінцевий фінансовий результат товариства, яка складається з процедур різного рівня складності й відповідальності.

Перший рівень передбачає ухвалення фінансових рішень з перспектив розвитку і поточної діяльності акціонерного товариства, з обсягів і напрямків капітальних і фінансових інвестицій, з розподілу прибутку, формування грошових фондів товариства, залучення додаткових джерел фінансування. Це завдання вищого рівня складності і відповідальності, вони перебувають у компетенції вищих керівників акціонерного товариства і лише частково можуть бути делегованими більш низьким ланкам управління.

Другий рівень забезпечує виконання різних фінансових розрахунків, оформлення фінансових документів, складання звітів, тобто технічні процедури, які виконують працівники бухгалтерії, фінансово-економічної

служби; виконання певних завдань може бути доручено працівникам інших підрозділів товариства [3, с. 138].

Досить актуальним на сьогодні залишається питання оптимізації структури капіталу акціонерних товариств з метою мінімізації середньозваженої вартості капіталу, максимізації валової та чистої рентабельності загального та власного капіталу, підвищення ефективності та ринкової вартості підприємства (рис. 1).

Критерії оптимізації структури капіталу акціонерного товариства	
→	максимізація рівня рентабельності капіталу
→	мінімізація рівня фінансового ризику
→	мінімізація середньозваженої вартості капіталу
→	максимізація чистого прибутку на одну акцію та дивідендної віддачі однієї акції
→	забезпечення визначеного запасу фінансової міцності підприємства
→	максимізація граничної ефективності формування капіталу

Рис. 1. Методичні підходи щодо оптимізації структури капіталу акціонерного товариства в ринкових умовах господарювання

З точки вибору джерел фінансування інвестиційної діяльності особливого значення набуває процес формування капіталу із його залученням з різних джерел. Базовою концепцією є теорія структури капіталу, що передбачає зіставлення вартості всіх форм власних і позикових фінансових ресурсів, що використовуються підприємством у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів. Політика управління структурою капіталу підприємства зводиться до виконання двох основних правил фінансування:

1) «вертикального» - вимагає, щоб співвідношення між основним та оборотним, власним та позиковим капіталом було 1:1;

2) «горизонтального» - потребує, щоб основний капітал фінансувався за рахунок його власного капіталу, а оборотний – за рахунок позикового [1, с. 49].

Таким чином, визначення джерел фінансування розвитку акціонерного товариства є одним із найважливіших етапів формування корпоративних відносин, від якого значною мірою залежать результати їх спільної діяльності. При виборі оптимальної структури джерел фінансування необхідно врахувати всю сукупність критеріїв і факторів, що впливають на витрати щодо залучення необхідних підприємству коштів. Якісне та злагожене фінансування усіх складових фінансового менеджменту сприятиме запобіганню банкрутства та фінансових втрат, забезпеченню належного рівня платоспроможності,

збільшенню вартості капіталу та інвестиційній привабливості інноваційних проектів.

Література

1. Методичні аспекти обґрунтування джерел фінансування розвитку корпорації [Волошко Н. О., Курінна Г. І.] / Академічний огляд. – 2009. – № : 2. – С. 53-59.
2. Оптимізація структури капіталу акціонерних товариств на основі багатокритеріального підходу як напрям удосконалення фінансово-кредитного механізму їх розвитку [Глуценко В. В., Кравець А. В.] / Економіка. – 2012. – № : 7. – С. 49-56.
3. Фінансові ризики функціонування системи менеджменту акціонерних товариств [Маргасова В. Г., Роговий А. В.] / Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № : 1 (103). – С. 136-142.

Rynkevich N.S.

Postgraduate student

Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipropetrovsk

ALIGNMENT OF MARKETING STRATEGY WITH CULTURE PROFILES

Each company today tries to safe its market place and to move as further as possible and as quickly as possible towards future success. An organization must compete to retain its share of the market and support its level of performance at the expense of all possible resources.

It has been found that one of the most striking characteristics of high performance organizations is the level of harmony between business strategy and organization culture that they manage to achieve and sustain over time.

Thus it would be very essential to uncover main features of basic cultural profiles by strategic priority.

To align culture with strategic priorities, an organization's senior leadership must first agree on what those priorities are. There are five competing marketing concepts under which organizations can choose to operate their business: the production concept, the product concept, the selling concept, the marketing concept, and the holistic marketing concept. The set of engagements necessary for successful marketing management includes, capturing marketing insights, connecting with customers, building strong brands, shaping the market offerings, delivering and communicating value, creating long-term growth, and developing marketing strategies and plans [1].

The Towers Watson company has conducted extensive research on the cultural attributes of high-performance companies and categorized them based on their dominant business strategy [2]. These research shows that high-performance companies tend to focus on one or two primary strategic priorities, and they align their culture to support them. In a broad sense, those priorities are:

- A relentless focus on the customer

- A pronounced emphasis on organizational efficiency
 - A compelling image or brand
 - A superior level of product quality
 - A consistently exceptional level of innovation
- Each strategic priority is characterized by the following culture differentiators

[3].

Efficiency strategic priority means:

- Comprehensive training in basic work processes
- Precisely defined job roles
- Disciplined allocation of resources and workload
- Clear and effective organizational structure
- Data-driven assessment of work processes
- Coordination of efforts across work groups

Quality strategic priority is defined by:

- Effective exchange of best practices
- Empowerment of people to correct/improve work processes
- Disciplined use of data-based feedback on product/service performance
- Disciplined focus on long-term objectives

- Focus on advanced training for superior products/services
- Focus on processes to ensure superior products/services

Innovation strategic priority is characterized by:

- Support for diversity of thought and opinion
- Encouragement for risk taking
- Bias for action
- Anticipating customers' emerging needs and expectations
- Consistently recognizing new ideas and their application

- Leadership clarity on future priorities

Customer service strategic priority differentiators are:

- Information sharing to improve customer service
- Positive team working relationships
- Strong customer orientation
- Regularly adopting customer perspective
- Focus on talent retention

- Local authority and empowerment

Company image strategic priority features are:

- Embedded understanding and acceptance of brand promise
- Strong belief in product or service provided
- Deep pride in shared company values
- Integrity guiding all business practices
- Work environment explicitly reflects external brand
- Leadership that inspires

Organizational culture is one of the most elusive concepts to identify and measure, as well as one of the most important. It's nothing less than an organization's

foundation for the structures, systems, processes and actions that support its strategy, and explicitly or implicitly define interactions among employees, customers and other economical agents. That is why it is so important to identify current strategic priorities and to align them with culture.

Bibliography

1. Marketing concepts [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Marketing>
2. How cultural diagnostics contribute to an effective mergers and acquisitions integration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/4600/Towers-Watson-Cultural-Diagnostic.pdf>
3. Bringing strategy to life: aligning your corporate culture with business goals [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.towerswatson.com/-/media/Pdf/tools/culture-alignment-tool/bringing-strategy-to-life.ashx>

Семененко В.С.

аспирант

Южный филиал Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет», г. Симферополь.

НАЛИЧИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Процесс производства продукции, возможность выпуска высококачественного сырья, а также количество производимого товарооборота напрямую зависит от уровня и эффективности использования материально-технических ресурсов. Именно материально-техническая база и особенно – ее активная часть (машины и оборудования) в значительной степени определяют масштабы и направления развития аграрного производства и конкурентоспособность, а также эффективность его развития [1, с.10]. За последние годы как в агропромышленных предприятиях Украины в целом, так и в АР Крым наблюдается негативная динамика обеспечения материально-технической базой агропромышленных предприятий, ухудшение технического обновления и модернизации материально-технической базы.

Чтобы наглядно оценить состав, структуру, а также определить, эффективно ли используются материально-технические ресурсы в агропромышленных предприятиях республики, нами выбрано агроформирование УО ППЗ им. Фрунзе НАУ. Рассмотрев показатели материально-технической базы в динамике, следует отметить, что среднегодовая стоимость основных средств имеет негативную тенденцию и за анализируемый период с 2000 г. по 2011 г. снизилась на 18760 тыс. грн. - 39,4 % и составила в 2011 г. 28895 тыс. грн. Что касается структуры технического оснащения предприятия - за весь анализируемый период наибольшую часть занимают грузовые автомобили и комбайны для уборки зерновых. Наличие

сельскохозяйственной техники неуклонно снижается и к 2011 году данный показатель составил 38 единиц техники, тогда как количество технического оснащения в 2000 году составило 50 единиц на конец года. Отсутствие как положительной, так и отрицательной динамики показателя является негативным признаком, свидетельствующим о том, что на предприятие не обновляется техническая база. Изменение в количестве грузовых автомобилей имеет негативную тенденцию. За анализируемый период их количество снизилось на 7 единиц техники – 15,2 %.

Процесс длительного убыточного производства сельскохозяйственной продукции стал причиной сворачивания расширенного процесса возобновления в аграрной сфере, практического приостановления инвестиционной деятельности, превышение в десятки раз износа основных средств над их обновлением [2, с.35]. Повышение уровня использования основных фондов позволяет увеличить размеры выпуска производства без дополнительных капитальных вложений и в более короткие сроки. Экономическим эффектом повышения уровня использования основных фондов является рост общественной производительности труда.

Эффективность использования материально-технической базы, в частности основных фондов, характеризуется следующими показателями: фондоотдача, фондоемкость, фондооснащенность и фондообеспеченность на 100 га. сельскохозяйственных угодий. Фондоотдача показывает, сколько прибыли получает предприятие с каждой гривны имеющихся у нее основных фондов. Показатель фондоотдачи УО ППЗ им. Фрунзе НАУ имеет положительную динамику и за анализируемый период увеличился на 0,51 грн. Фондоемкость показывает, сколько основных фондов приходится на каждую гривну выпущенной продукции. Анализ двух показателей эффективности использования основных фондов показывает, что использование основных фондов на агропромышленном предприятии АР Крым улучшается, так как фондоотдача повышается (+ 0,51 грн.), а фондоемкость — уменьшается (- 2,6 грн.). Стоимость основных фондов в расчете на 1 работника предприятия снизилась за анализируемый период на 1,3 грн., что говорит о недостаточном обеспечении основными фондами всех работников УО ППЗ им. Фрунзе НАУ. Показатель фондообеспеченности предприятия на 100 га сельскохозяйственных угодий имеет негативную динамику и снизился за анализируемый период на 737,8 тыс. грн., и свидетельствует о снижении уровня интенсивности производства. На величину фондообеспеченности предприятия влияют, прежде всего, множество факторов: средства труда и уровень механизации, обеспеченность трудовыми ресурсами, соотношение цен на средства производства и сельскохозяйственную продукцию.

Структура материально-технической базы неудовлетворительная и требует оптимизации. На предприятии не хватает достаточного количества основных средств сельскохозяйственного назначения. Для повышения интенсивности производства предприятия необходимо увеличивать долю активной части в структуре основных фондов, то есть машины и оборудование занятые в агропромышленном производстве, которые непосредственно

воздействуют на предметы труда, то есть материалы. При этом отдача от использования основных фондов увеличивается.

Литература

1. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу з 69 сільськогосподарських підприємств: монографія / Шебанін В.С., Червен І.І., Шебаніна О.В., Кареба М.І.; за ред. чл.-кор. НААН України, проф. В.С. Шебаніна та д.е.н., проф. І.І. Червена. – Миколаїв: МДАУ, 2010. – 189 с.
2. Шебанін В.С. Системне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства / В.С. Шебанін – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 276 с.

Ширяєва К.С.

студентка 4 курсу, спеціальності менеджмент ЗЕД
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТУ ISO 9001 НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

На сьогодні якість товарів та послуг стала найбільш пріоритетною конкурентною перевагою, яка в стратегічному плані використовується підприємствами для забезпечення їх економічного успіху не лише на власному, а й на світовому ринку. За даними проведеного Всесвітнього економічного форуму Україна за рівнем конкурентоспроможності із 117 країн посіла лише 84 місце.

Таким чином, фактором, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українського товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках є впровадження, забезпечення належного функціонування та регулярна модернізації системи управління якістю на підприємстві.

Система управління якістю (далі – СУЯ) — це інструмент, що використовується керівниками усіх рівнів для підвищення ефективності роботи та забезпечення конкурентоспроможності й постійного розвитку будь-якого підприємства [1].

Впровадження системи якості є невід’ємним показником надійності підприємства, а також дає змогу виділитися на фоні конкурентів за рахунок забезпечення декларованої якості продукції/послуг, ефективного розподілу ресурсів, відповідальності та повноважень персоналу, і, як наслідку, оптимізації процесів на всіх рівнях управління [2].

Можливості, які надає впровадження ISO 9001 та сертифікація СУЯ, наступні:

- отримати переваги перед конкурентами при участі в тендерах, державних та муніципальних торгах;
- спростити та зробити дешевшим процес отримання ліцензій та дозволів;
- підняти імідж компанії в очах іноземних та вітчизняних партнерів;

– збільшити інвестиційну привабливість фірми та капіталізацію бізнесу [3].

Підкреслимо, що введення стандарту вимагає належного управлінського контролю на підприємстві та постійного підвищення компетенції та практичних навичок працівників усіх рівнів. Це значно зменшує ймовірність помилок як при прийнятті управлінських рішень, так і в процесі виробничого циклу.

Строки впровадження системи для кожного підприємства індивідуальні та залежать від багатьох факторів, найважливішим з яких є реальні наміри керівництва організації щодо здійснення змін, пов'язаних із впровадженням

На сьогодні в Україні більше 2 тис. підприємств пройшли сертифікацію СУЯ на основі стандарту ISO 9001, порівняно з 2009 роком цей показник збільшився майже на 35%. Таке зростання обумовлене небажанням відставати від конкурентів, а також вимогою основного кола споживачів покупати лише сертифіковану системою менеджменту якості продукції.

Для вдосконалення вітчизняної системи управління якістю пропонуємо провести наступні заходи, що сприятимуть ефективному розвитку української економіки та спрощенню доступу продукції на світовий ринок:

- упровадити сучасні інформаційні технології;
- регулярно проводити конкурси щодо заохочення виробників до використання міжнародних стандартів серії ISO;
- зробити перехід від обов'язкової сертифікації до процедур оцінювання відповідності згідно з міжнародною та європейською практикою;
- забезпечити належний рівень компетентності органів з оцінки відповідності та випробувальних лабораторій, який відповідав би вимогам міжнародних та європейських стандартів;
- у рамках державної підтримки малого та середнього бізнесу необхідно передбачити часткову компенсацію витрат, пов'язаних з впровадженням та сертифікацією менеджменту якості організацій.

Отже, впровадження стандарту ISO 9001 на підприємствах України є доцільним заходом для підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішньому ринку та надає можливість виходу з вітчизняними товарами (послугами) на міжнародні ринки, а також, забезпечує довіру споживачів до продукції та підприємства в цілому.

Література

1. Пономарьова О.С. Шляхи гармонізації вітчизняної практики управління якістю з міжнародними стандартами // Економіка, фінанси, право. — 2008. — №5. — С. 10-14.
2. Системи управління якістю. Основні положення та словник: ДСТУ ISO 9000:2001. — [Чинний від 2001-06-27]. — К.: Держспоживстандарт України, 2009. — (Національний стандарт України).
3. Уткіна Ю.М. Теоретичні основи впровадження ефективної системи менеджменту якості на підприємствах// Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2011. — №34. — С. 329-332.

Шпак Л.І.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана”

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ КОМПЕТЕНЦІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Багато компаній вводять моделі компетенцій, щоб упорядкувати практику роботи з людським потенціалом. Успіх зусиль при такій інтеграції процесів управління пов'язаний, передусім, з глибиною розуміння функції, яку компетенції реально виконують. Модель компетенцій можна застосувати при відборі і наймі персоналу, при навчанні, оцінці, розвитку і мотивації працівників. Ефективно працюють ті компанії, що використовують компетенції для виконання саме таких завдань. Загальне коло застосування моделі компетенцій представлено на рис. 1.[1, с. 293]:

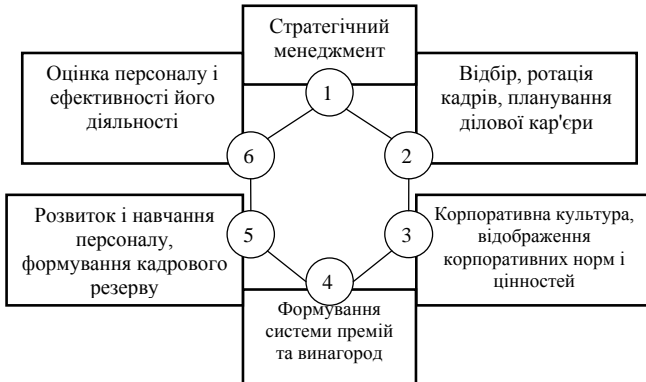


Рис. 1. Застосування моделі компетенцій в системі управління персоналом

Успішні організації відводять компетенціям законне місце в системі управління персоналом, адже конкретне визначення місця компетенцій – основа їх продуктивного застосування. Пропонуємо розглянути основні напрями застосування моделі компетенцій:

1. Компетенції при відборі персоналу. Відбір не обмежується тільки оцінкою виконання роботи. На ранніх етапах відбору менеджерам по персоналу доцільно виявити тих претендентів, які свідомо не підходять для вакансії на певну посаду. Зробити це треба до того, як почнеться процес оцінки діяльності кандидатів в процесі праці.

Компетенції задають логічну схему збору інформації про виконувану роботу, про кандидатів на цю роботу та забезпечують стандарти поведінки, необхідні для ефективного виконання вакантної роботи, критерії відбору і вибір методів оцінки та набір критеріїв супроводу процесу відбору.

Для поліпшення вкладу компетенцій в процес відбору персоналу. потрібно:

- визначити компетенції, які обов'язкові для ефективного виконання конкретної роботи;
- визначити компетенції, які можна використати для відбору претендентів в якості критичних компетенцій;
- визначити конкретні стандарти поведінки, тобто оцінити, як реально проявляються ці індикатори поведінки при виконанні конкретного виду роботи.

2. Модель компетенцій при кадровому резерві. Системи планування кадрового резерву на основі компетенцій визначають вимоги до компетенцій для найважливіших посад в організації, оцінюють компетенції кандидатів і оцінюють можливу відповідність працівника роботі. «Карти просування» кар'єри визначають основні «початкові» посади для горизонтальних або вертикальних (більш високого рівня) «цільових» посад у рамках однієї професії або між різними професіями [2, с. 48-55].

Грунтована на компетенціях система кадрового планування дозволяє оцінити, скільки працівників на яких початкових посадах мають компетенції для належного виконання обов'язків на цільових посадах.

3. Компетенції в навчанні і розвитку. Ключова мета навчання і розвитку спрямована на забезпечення того, щоб компетенції персоналу були достатні для задоволення поточних і майбутніх потреб компанії. Вони допомагають на усіх ключових стадіях навчання і розвитку – від визначення необхідності програми розвитку та її розробки до оцінки успішності навчання і подальшого професійного зростання працівника. Але компетенції самі по собі не приведуть до успіху ні на одній із цих стадій. Використання моделей компетенцій допомагає чітко збудувати кожен ступінь, але без досвідчених осіб, які повинні спланувати, провести і забезпечити процес розвитку і навчання в основі з компетенціями пройде не краще, ніж будь-який інший погано забезпечений процес.

4. Модель компетенції та система винагороди персоналу. Формування системи оплати праці на основі компетенцій є компенсацією за індивідуальні характеристики, навички або компетенції зверху тієї суми, яку коштує ця посада в компанії. Але, постає питання як оцінювати одну компетенцію в порівнянні з іншою? Оплата праці тільки за результатами роботи упускає важливий аспект: процес виконання роботи. Оплата тільки за досягнення високого рівня компетенцій упускає інший важливий аспект: отримання результатів. Головне, в чому компетенції можуть зіграти позитивну роль – це досягнення більшої повноти інформації, використовуваної у винагороді праці персоналу і у визначенні оплати за роботу. Тому компетенції – усього лише один з чинників цього процесу, а не сам процес.

Література

1. Артемов О.Ю., Архипова Н.И., Ермакова И.Н., Овчинникова Н.В. Теория и практика работы с кадрами. - М.:РГУ, 2007. – 789 с.

2. Кокорев И. Компетентность персонала — необходимое условие развития человеческого капитала// Кадровик. №7, 2002, №10 — с. 48-55.
3. Форсип П. Развитие и обучение персонала / Пер. с англ., под ред. В.А. Спивака. — СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. — 192 с.

Трегуб О.М.

асистент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Протягом останніх років в Україні складаються умови для формування конкурентоздатного сільського господарства. При цьому залишається чимало факторів, що стримують зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сфери АПК. Так, існуючі проблеми носять багатосторонній характер, і в залежності від впливу системи управління підприємства, об'єднуються науковцями за ознакою здійснення на них можливого впливу у дві групи: внутрішні і зовнішні [3,4]. Процес формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Харківської області, зокрема Краснокутського району, знаходиться в прямій залежності від зовнішніх факторів. У зв'язку з цим першочерговим завданням представляється усунення зовнішніх перешкод з метою створення сприятливого середовища для управління конкурентоспроможністю.

Сільськогосподарська галузь в силу своєї специфіки не здатна ефективно функціонувати без державної підтримки, яка виступає платформою для його розвитку. Незважаючи на те, що в останні роки увага спостерігається деяке зростання державної підтримки, її рівень недостатній для підвищення конкурентоспроможності галузі [2].

На основі аналізу статистичних даних за період дослідження (2008-2012 рр.) [5] було з'ясовано, що обсяг державної підтримки сільськогосподарських підприємств Харківської області поступово збільшується і досягає максимального значення у 2011 році (за звітний період за рахунок бюджетних дотацій та податку на додану вартість було отримано 305715,4 тис. грн.), що на 136 582,2 тис. грн. більше ніж у 2009 році (мінімальний показник). При цьому із загальної суми коштів, сільськогосподарські підприємства Краснокутського району отримують в середньому 5 % (5613,9 тис. грн. у 2008р., 11290,6 тис. грн. у 2009р., 12305,2 тис. грн. у 2010 р., 15865, 0 тис. грн. у 2011р.).

Наявність іншої зовнішньої проблеми обумовлена тим, що сільське господарство являє собою галузь, яка піддається впливу різноманітних ризиків, від макроекономічних до технологічних і природних. Найбільш значущими загрозами для розвитку конкурентоспроможного сільського господарства є: зростання цін на енергоресурси; техніко-технологічне відставання галузі;

нерозвинена соціальна інфраструктура та інфраструктура продовольчого ринку; низький рівень доходів сільського населення; низька родючість ґрунтів і нерациональне використання сільськогосподарських земель; погодні аномалії. При цьому природні ризики традиційно залишаються стримуючим фактором розвитку сільського господарства.

Вирішити проблему захисту сільськогосподарського виробництва від природних ризиків покликана вітчизняна система страхування. Вважається, що побудова ефективної системи страхування сільськогосподарських ризиків з державною підтримкою має допомогти подоланню кризових явищ в сільському господарстві, підвищити інвестиційну привабливість галузі, зробити національне агропромислове виробництво конкурентоспроможним в умовах наростаючої глобалізації та світової торгівлі. Однак досвід минулих років показує, що та система агрострахування, яка сформувалася в Україні в останні роки, з кожним роком не полегшує, а ускладнює життя сільськогосподарських товаровиробників. Так, на сьогодні в Харківській області застраховано близько 5% посівних площ, в Краснокутському районі – 0,05% посівних площ району. При цьому агрострахуванням займаються лише 70 із 500 страхових компаній. Страхування сільськогосподарських ризиків не вигідно ані страховим компаніям, ані самим аграріям. Вітчизняні науковці [1] в сучасних реаліях при страхуванні сільськогосподарських ризиків пропонують надавати перевагу ринковим механізмам здійснення цього виду страхування, при цьому не відкидати вплив держави, який зводиться не лише до нормативного регулювання, а й до створення спеціальних консультативних органів та кооперативів взаємного страхування і здійснення, надання субсидій страхувальникам та перестраховання страхових ризиків.

Позначені зовнішні проблеми справляють негативний вплив на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств і як результат, формують досить низький рівень інвестиційної активності, що в свою чергу виступає стримуючим чинником в підвищенні їх конкурентоспроможності. Вирішення наявних проблем можливе при посиленні державної підтримки та розвитку інформаційного забезпечення у сфері АПК. При цьому складовим елементом виходу агропромислового комплексу зі сформованої ситуації повинна стати принципово нова система управління агропромисловим виробництвом, в якості необхідних умов існування якої виступає організаційно-правове, економічне та інформаційне забезпечення агропромислового комплексу на всіх його рівнях.

Література

1. Крестьянінова В.В. Специфіка страхування сільськогосподарських ризиків в Україні// Економічні науки № 12(2008). – 8-12 с.
2. Кристальний О. В. Формування системи державної підтримки розвитку агропромислового виробництва в Україні / О.В. Кристальний // Економіка АПК. – 2005.– № 7. – С. 8–14.
3. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. - 2007. - №12. - С. 8-14.
4. Саблук П.Т. Координаційні напрями вирішення економічних проблем в АПК/ П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 3-8.

5. Статистичний щорічник «Харківська область 2011»/ Головне управління статистики у Харківській області; за редакцією О.С. Никифорова. – Х., 2012.

Василик Н.М.

к.е.н, доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Луцький національний технічний університет

ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ

Найбільш повне визначення бенчмаркінгу дав професор Норвезького університету науки і технології Б. Андерсон: "бенчмаркінг – це постійне вимірювання і порівняння окремо взятого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яка допоможе підприємству визначити мету свого вдосконалення і провести заходи щодо поліпшення роботи" [1].

Бенчмаркінг дозволяє здійснити такі процеси:

- 1) безперервне поліпшення всіх процесів життєвого циклу продукції;
- 2) визначення областей, в яких поліпшення якості принесе найбільш значущі результати з ключових питань бізнесу або відносин з замовником;
- 3) встановлення стандартів там, де накопичено та визначено найкращий досвід;
- 4) визначення кращих організацій, що дотримуються даних стандартів;
- 5) адаптацію та застосування отриманих від таких підходів методів і досвіду з метою приведення бізнесу у відповідність до стандартів та отримання переваги над ними [2].

Основою проведення бенчмаркінгу є цикл Демінга, що містить чотири складові: планування (plan), реалізація плану (do), перевірку або коригування плану (check) і розробку подальших дій (act) [3]. Відповідно до цього використовують N-етапний процес, який в різних компаніях містить різну кількість кроків. З огляду на це, на сьогодні існує значна кількість різноманітних підходів до реалізації програм бенчмаркінгу, які включають від п'яти до 20 послідовних кроків.

Найчастіше виділяють шість етапів стандартного процесу бенчмаркінгу:

- 1) планування; 2) дослідження; 3) спостереження і збір інформації; 4) аналіз; 5) адаптація; 6) удосконалення [4].
- Або ж В.Д. Немцов пропонує наступні етапи:
- 1) визначення об'єкта бенчмаркінгу; 2) вибір партнера по бенчмаркінгу (порівняльні компанії); 3) визначення методів збору інформації та пошук інформації; 4) аналіз; 5) впровадження; 6) нова оцінка об'єкта бенчмаркінгу [5].

З метою підвищення ефективності стратегічної й операційної маркетингової діяльності шляхом безперервного аналізу конкурентних переваг компаній, що є зразковими по певних напрямках бізнесу, бенчмаркінгове досліджень, на думку О.Є. Соломенка та О.А. Виноградова [6] доцільно здійснювати за такими етапами: 1) формування поточної групи; 2) визначення проблеми для дослідження; 3) розробка плану дослідження; 4) визначення зразкових компаній; 5) розробка та затвердження бюджету; 6) проведення

дослідження; 7) аналіз інформації й розробка плану дій; 8) впровадження результатів дослідження; 9) контроль.

П.В. Мірошниченко [7] пропонує проводити бенчмаркінг у одинадцять етапів: 1) оцінка діяльності своєї організації; 2) визначення в організації сфер для покращення; 3) визначення першочергового і наступних предметів еталонного співставлення (ранжування по степені вагомості); 4) пошук еталонної компанії і вибір еталонного співставлення; 5) заключення договорів при необхідності обміну інформацією; 6) збір інформації зі всіх можливих джерел; 7) аналіз інформації, створення бази даних; 8) визначення обмежень по реалізації проекту і розробка плану впровадження; 9) написання доповіді для особи, яка приймає рішення; 10) впровадження отриманого досвіду в діяльності організації; 11) повторна самооцінка і аналіз покращення.

Роберт Кемп виділяє 10 етапів процесу бенчмаркінга [8]: 1) ідентифікація предмета бенчмаркінга; 2) ідентифікація партнера по бенчмаркінгу; 3) визначення методу збору даних та збір даних; 4) визначення розбіжностей, важливих з погляду забезпечення конкурентоспроможності; 5) планування майбутніх показників ефективності; 6) повідомлення результатів; 7) визначення функціональних цілей; 8) розробка плану дій; 9) утілення планів і моніторинг результатів; 10) повторна перевірка контрольних точок бенчмаркінга.

Впровадження бенчмаркінгу у діяльність суб'єктів господарювання дозволяє вивчити досвід інших, певною мірою економити ресурси, встановлювати досить швидко і об'єктивно перспективи розвитку, оцінювати досягнутий рівень порівняно з кращою практикою, вивчати передумови формування конкурентних переваг.

Література

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Андерсен Б.; пер с англ.; науч. ред. Ю. П. Адлер. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2003.
2. Кльоба Л.Г. Рейнжиніринг і бенчмаркінг як інструмент вдосконалення управління банківською інвестиційною діяльністю / Кльоба Л.Г. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – С. 175–187.
3. Новітній маркетинг [Текст]: навч. посіб. / С.В.Савельєв, С.І. Чеботар, Д.А. Штефаніч та ін.; За ред. С.В. Савельєва. – К.: Знання, 2008. – 420 с.
4. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К.І. Редченко. – [вид. 2-ге, допов.]. – Львів : Новий світ -2000, 2003. – 272 с.
5. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ДП "Експрес - Поліграф", 2001. – 560 с.
6. Соломенко О.Є., Виноградов О.А. Бенчмаркінг як маркетинговий інструмент вдосконалення бізнес-процесів / О.Є. Соломенко, О.А. Виноградов // Вісник економіки і промисловості. – № 35. – 2011. – С. 230-234.
7. П.В. Мірошниченко Бенчмагкінг как элемент стратегического менеджмента организации / П.В. Мірошниченко // Вісник МНТУ. – Серія Економіка №3(7). – 2011. – С. 102-113.
8. Кэмп С.Р. Легальный промышленный шпионаж. Бенчмаркинг бизнес-процесов / Роберт Кэмп. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 416 с.

Забіяченко Н.О.

студентка 2 курсу магістратури, спеціальності економіка підприємства
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Залучення інвестицій тісно пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Основною ціллю для об'єкта інвестування є підвищення своєї інвестиційної привабливості та, як результат, залучення максимально можливого обсягу інвестицій. В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства. Частина дослідників зводять інвестиційну привабливість підприємства до максимізації добробуту акціонерів, який проявляється у зростанні ціни акції.

За Черваньовим Д.М., інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність показників фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [1, с. 334].

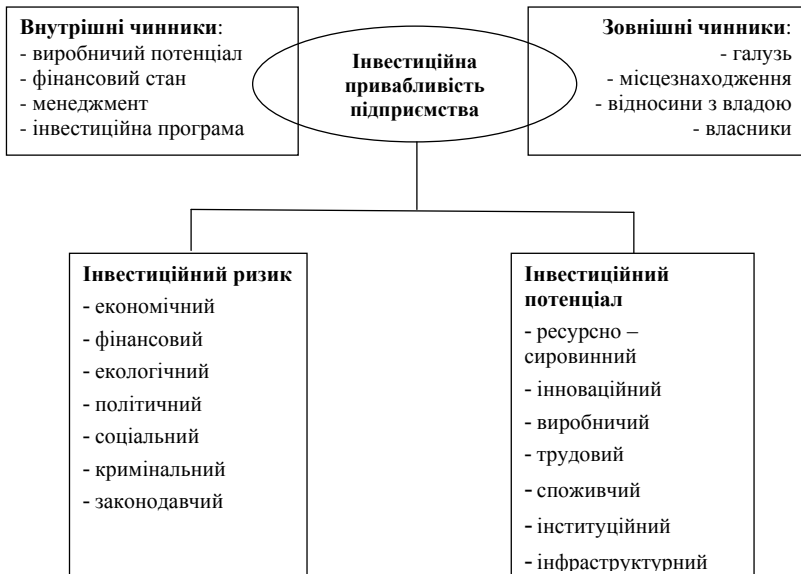


Рис. 1. Складові інвестиційної привабливості підприємства

Спеціалістами Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств інвестиційна привабливість підприємства розглядається як рівень задоволення

фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [2].

Але спільне у всіх поглядах на досліджуване поняття полягає у тому, що інвестиційна привабливість розглядається як сукупність різноманітних факторів чи характеристик – складових.

Багато авторів виділяють дві складові інвестиційної привабливості підприємства: інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик. Але окрім того, через особливості діяльності підприємства як відкритої системи на його інвестиційну привабливість впливають зовнішні та внутрішні чинники [3, с. 47].

Таким чином, можна представити складові інвестиційної привабливості за допомогою схеми, як зображено на рис. 1 [5, с. 250].

Але окрім показників, пов'язаних з фінансовою і матеріальною сферою, все більшої уваги при виборі об'єкту інвестування починають приділяти і нематеріальним чинникам, що обумовлено переходом підприємств на новий рівень розвитку, коли підприємство в першу чергу залежить від клієнта, а вже потім від технологій, сировини тощо. У результаті боротьби за клієнта увага фокусується на нематеріальних складових привабливості підприємства: імідж, якість продукції, соціальні програми, відносини зі стейкхолдерами і ін [4, с. 145]. Тому в даному випадку визначення інвестиційної привабливості лише як сукупності показників фінансового-економічного стану є не достатньо повним.

Для простоти розуміння слід розглядати дане поняття як поєднання понять «інвестиції» та «привабливість», тоді можна узагальнити вищенаведене та використовувати поняття «інвестиційної привабливості» як стан підприємства, що спонукає інвесторів прийняти рішення стосовно довгострокових вкладень подальшого розвитку підприємства та отримання відповідного очікуваного прибутку [5, с. 249].

Таким чином, можна зробити висновок, що інвестиційна привабливість є характеристикою інвестиційного ризику та інвестиційного потенціалу підприємства, на яку впливають взаємопов'язані внутрішні та зовнішні чинники. Але на сьогодні сутність цього поняття не може бути визначена однозначно, тому потребує додаткових досліджень.

Література

1. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. / Д.М. Черваньов. - К.: Знання-Прес, 2003. - 622 с.
2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затв. Наказом Агенства з питань запобігання банкрутству від 23.02.98 №22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
3. Пожуєва Т. О. Сучасні підходи до формування інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання/ Т. О. Пожуєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць.–Вега–Принт, 2010 –Т.3.–С.45–50.
4. Горова О. А. Складові інвестиційної привабливості промислових підприємств / О. А. Горова // Економічний простір. – 2008. – №17. – С. 143– 148.

5. Основні складові інвестиційної привабливості / Андрєєва Т.С., Олікунова Н.В., Нєнахова О.О. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. - №33. - С. 247-251.

Зражевець Є.Є.

аспірант кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ ЗА ДОПОМОГОЮ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

На сьогоднішній день неможливо підтримувати соціально-економічний розвиток сучасної держави без інноваційної спрямованості її економіки. Законом України «Про інноваційну діяльність» від 04.06.2002 р. визначені поняття інновації та інноваційної діяльності.

Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Інноваційний процес слід розглядати як динамічну систему дії різноманітних факторів та методів модернізації економічних процесів, що забезпечують одержання нових знань, вихід на ринок нових продуктів, послуг та технологій і підвищують соціально-економічний розвиток держави.

Головними учасниками, що забезпечують розвиток інноваційного процесу, можна вважати державу та крупні корпорації.

Венчурні інвестиції грають важливу роль в інноваційному процесі, тому що забезпечують доступ до капіталу інноваційним підприємцям з вдалою ідеєю та здатною командою. Отже, венчурні інвестиції слід розглядати як високо ризикові, довгострокові інвестиції, що спрямовуються у статутний капітал підприємства в основному у високотехнологічних сферах за безпосередньою участю інвестора в управлінні таким підприємством.

Вважається, що головною умовою ведення ефективного венчурного інноваційного підприємництва є концентрація матеріально-технічних і фінансових ресурсів на одному інноваційному напрямку діяльності, та можливість швидкого переорієнтування на інші напрями інноваційного характеру [2].

Фірми, в які спрямовуються венчурні інвестиції, називаються венчурними. Венчурні фірми у залежності від способу фінансування та мети створення можна поділити на такі групи:

- 1) Незалежні венчурні фірми:

А) чисті венчурні фірми. Створюються приватними особами, що мають унікальну ідею, у формі акціонерних товариств з метою залучення коштів від приватних інвесторів для впровадження своєї діяльності.

Б) спеціальні венчурні фірми. Створюються венчурними інвестиційними фондами з метою збільшення вартості такої венчурної фірми та подальшого продажу частки інвестора на фондовому ринку.

2) Підпорядковані венчурні фірми:

А) зовнішні венчурні підрозділи. Створюються декількома крупними корпораціями, маючими спільні інтереси, у формі науково-дослідних центрів, що підпорядковуються раді директорів. На такі центри покладено завдання проведення певних досліджень та створення інноваційних продуктів.

Б) внутрішні венчурні підрозділи. Створюються однією корпорацією у формі відділів, які підпорядковуються адміністрації такої корпорації. На такі відділи покладені завдання розробки певної продукції або вдосконалення існуючої технології [2].

Одна з найцікавіших особливостей венчурних інвестицій полягає в поетапному фінансуванні інноваційних проєктів. Розділення фінансових потоків по етапах по-перше знижує ризик, по-друге дає час для збору додаткових коштів по мірі успішної реалізації кожного етапу фірми.

Так, можна виділити наступні етапи діяльності венчурної фірми:

1) Достартове фінансування. Кошти спрямовуються на створення фірми, проведення попередніх досліджень та створення плану розвитку. Ризик на даному етапі – найвищий, а розмір вкладень – середній.

2) Стартове фінансування. Кошти спрямовуються на підбір персоналу, виробництво прототипу продукту та маркетингові дослідження. Ризик на даному етапі – високий, розмір вкладень – значний.

3) Фінансування розширення фірми. На цьому етапі починається випуск нової продукції, тому основні кошти спрямовуються у організацію збуту та рекламу. Ризик на даному етапі – середній і зменшується якщо продукція реалізується і приносить прибутки, розмір вкладень зменшується, тому що фірма вже отримує дохід від реалізації продукції.

4) Вихід з проєкту. На етапі, коли ринкова вартість компанії зросла і може забезпечити венчурному інвестору достатній прибуток від продажу своєї частки, він покидає проєкт. Фірма продовжує випуск і реалізацію своєї продукції і отримує прибуток від поточної діяльності.

Таким чином, венчурні інвестиції – це ефективний інструмент в управлінні інноваційним процесом, тому що з їх допомогою, по-перше, забезпечується приток коштів до інноваційних підприємств; по-друге, надається можливість створення різних організаційних форм інноваційних підприємств; по-третє, застосовується механізм поетапного фінансування інноваційних проєктів для зменшення ризиків.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.06.2002 р.
2. Пересала А. А., Майорова Т. В., Ляхова О. О. Проєктне фінансування: Підручник. — К.: КНЕУ, 2005. — с. 609 – 613.

СЕКЦІЯ 3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

Janusz M.

Master of Law Science, Master of Economic Science,
Chair of Insurance and Social Policy
University of Warmia and Mazury (Olsztyn, Poland)

REGIONAL DIVERGENCE IN POLISH HOUSING SITUATION IN 2011

Among many problems of spatial diversification in the development of Poland underdevelopment of the eastern and northeastern voivodships has a significant position because of the economic and social disproportions between those areas and the remaining part of the country. This also applies to housing. Systemic backlog combined with poor infrastructure, difficulties in the labor market as well as status and equipment of the housing resources additionally highlights the complexity of socioeconomic situation in the analyzed areas. Residents of those voivodships face significant social issues that can contribute to their social marginalization or supportive to migration processes.

The paper aims at determining the housing situation in the voivodships of Poland. The indicators characterizing the regions of Poland were collected and compared with the other areas of Poland.

In general, the methodology of housing situation research links to the experiences of the Polish school of housing research. It involves the review, evaluation and analysis of the statistical data of the Central Statistical Office (GUS) [5, p. 362 and next] and studies of literature relating to the subject selected [3, p. 42].

The housing resources and methods of populating them are the subject of the housing situation in Poland research conducted from the static and dynamic perspectives.

Two trends are encountered in literature concerning research on the housing situation. The first of them imposes the postulate of the strongest possible highlighting of the local characteristics differentiating the community chosen for the research on time, territorial location or social characteristics. The second one, considering the general character of housing issues and their social role aims at highlighting the detailed elements allowing comparison of the housing situation in a specific community with the general situation [1, p. 223].

The issue of importance of the housing situation in the development of the living standards of the population and the analyses of its influence on the living standards was the subject of numerous publications [e.g. 2, 4, 5].

Polish area is divided into 16 NUTS 2 (Nomenclature of Units for Territorial Statistics) objects, called voivodships. The largest housing resources exist in voivodships with the largest population, i.e. Mazowieckie and Silesian with ca. 2,1 and 1,7 million housing units respectively. The smallest housing resources, on the other hand, are found in Opolskie, Podlaskie, Lubuskie, Świętokrzyskie and Warmińsko-Mazurskie voivodships. The statistical data analysis indicates that the

eastern Poland areas (border regions of the European Union) are the least urbanized and possess low levels of housing resources.

The average usable area of a Polish housing unit in 2011 was around 70 m². From the perspective of the area significantly exceeding the national average Opolskie voivodship was outstanding (over 78 m²), while the average usable area of a housing unit in Warmińsko-Mazurskie voivodship was the lowest in the country at 65 m² only. The remaining voivodships of eastern Poland were characterized by the housing unit area exceeding 72 m².

The average usable area of a housing unit commissioned for use in 2011 in each voivodship exceeded the average area of the average housing unit in the resource of the given region significantly (average for Poland – 107 m², average for Podkarpackie 118 m², for Warmińsko-mazurskie 102 m²).

The number of housing units per 1000 persons is the basic indicator in housing applied also for international comparisons. No more than four (3,4) housing units commissioned for use per 1000 people in 2011 in Poland (and ca. 350 dwellings per 1000 people in general) ranks it in a relatively low position in Europe.

The average housing unit in Poland in 2011 was occupied by ca. 2,8 persons. The largest number of residents per housing unit was found in Podkarpackie voivodship. In general, rural areas are mainly occupied by more persons than in urban areas. It seems that this may result from the fact that more than one household, the second of which is usually incomplete, reside under one roof.

Housing units in 2011 possessed in average 3,76 rooms. The largest numbers of rooms were recorded in housing units in Podkarpackie (ca. 4 rooms) and Opolskie voivodship. The lowest number of rooms among the studied units was recorded in Łódzkie and Mazowieckie voivodship where the average number of rooms in the unit was lower by 10% than the national average).

Considering the analysis of housing standards the equipment of housing units with the basic facilities and installations was investigated by voivodship. Almost 94% of Polish dwelling has bathroom, almost 80% is equipped with central heating, 96,5% is connected to the water-line system. In conclusion it must be noticed that the voivodships of north-eastern Poland are characterized with visible insufficient equipment of the housing units as compared to the other areas of Poland. Relatively many of them are situated in four neighboring voivodships. This applies in particular to Lubelskie and Podlaskie voivodships.

References

1. Andrzejewski A., Polityka mieszkaniowa, PWE Warszawa, 1987, p. 505.
2. Balchin P., Housing Policy in Europe. Routledge, London-New York. 1996.
3. Cesarski M., Sytuacja mieszkaniowa w Polsce w latach 1998-2005: dziedzictwo i przemiany. Wydawnictwo SGH, Warszawa 2007, p. 375.
4. Housing an Ageing Population, Center for Housing Policy, Washington DC, 2012, p. 25.
5. Housing Finance in Transition Economies, OECD, Paris 2002. p. 204.
6. Statistical Yearbook of the Regions – Poland, Central Statistical Office, Warsaw 2012, p. 700.

Павлов К.В.

д.э.н, профессор,

Ижевский институт управления, Россия

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

В России, являющейся крупнейшей по территории страной мира, с давних времен огромное значение имел учет региональной специфики различных территориальных образований при определении перспектив эффективного социально-экономического развития страны. Так было и при директивно-приказной экономике, и в переходный от социалистических к рыночным отношениям период, и в условиях уже сформировавшейся достаточно зрелой рыночной среды. Это и вполне понятно, т.к. каждый достаточно крупный регион отличается от других множеством социально-экономических параметров и характеристик, таких, как размер территории, демографические особенности, производственный, трудовой и природно-ресурсный потенциал, развитие информационной, энергетической, производственной и социальной инфраструктуры и пр.

Территориальные особенности существенно повлияли и на процесс развития предпринимательской деятельности в разных регионах России. Так, уже первые этапы осуществления приватизации государственной собственности – процесса, в ходе которого формируются предпосылки для развития рыночной конкуренции и создания многоукладной экономики – показали, что значительно различаются по темпам и качеству приватизированных предприятий индустриальные и аграрные районы. Лидирующие позиции в этом процессе последние годы занимают Центральный экономический район (20% от приватизированных предприятий в России), Поволжский (16%), Западно-Сибирский и Северный (по 12%), среди аутсайдеров Дальневосточный, Волго-Вятский и Центрально-Черноземный экономические районы (по 3-4%).

Такого рода различия связаны со множеством факторов, как объективного, так и субъективного характера. Так, большое влияние на соотношение секторов экономики по формам собственности оказывает отраслевая структура производства в регионе и его географическое положение. Как правило, доля государственного и смешанного секторов оказывается выше в тех регионах, в экономике которых значительную роль играет ВПК, а также в экстремальных и отдаленных регионах страны. Именно этим обстоятельством и можно объяснить то, что по числу занятых в государственном и муниципальном секторе на протяжении практически всего процесса формирования развитой рыночной среды в России лидировали такие её макрорегионы, как Европейский Север, Восточная Сибирь и Дальний Восток [1]. Кроме объективных факторов на процессы развития предпринимательства существенное влияние оказывают также и факторы субъективного характера,

например, такие, как выбор варианта региональной стратегии социально-экономического развития.

В этой связи имеет смысл напомнить, что в условиях переходного к рыночным отношениям периода отмечались серьёзные различия в темпах формирования рыночной среды в зависимости от выбора территориальной модели рыночного реформирования. Так, как своего рода антиподы рассматривались нижегородский и ульяновский варианты формирования развитой рыночной среды [2]. Если политика администрации Ульяновской области выражалась в сдержанном отношении к приватизации, предпринимательству, частной торговле, если здесь упор делался на регулировании цен на основные продовольственные товары, а также запрете на вывоз за пределы области дотируемых товаров, то нижегородский вариант, наоборот, считался активно реформистским. Для него характерны:

- активная малая приватизация,
- приватизация ведомственного жилого фонда,
- интенсивное преобразование социальной инфраструктуры,
- активное содействие предпринимательству, торговле,
- отказ от регулирования потребительских цен,
- открытость региона и т.д.

Каждой из рассматриваемых моделей были присущи как позитивные, так и негативные аспекты и последствия. В частности, несмотря на то, что Ульяновская область не пользовалась в отличие от Нижегородской (где, напомним, ожидался быстрый рост экономики, которого так и не произошло) какими-либо заметными льготами за счет федерального бюджета, происходил значительный рост товарооборота в Ульяновской области при некотором его падении в Нижегородской, а также более быстрый рост в первом случае потребительских расходов. Однако в последнее время рост товарооборота в Ульяновской области замедлился.

Вместе с тем следует отметить, что те существенные различия, которые были характерны для различных региональных моделей реформирования российской экономики на первых этапах переходного периода, исчезают по мере того, как рыночная среда по своим характеристикам приближается к стандартам, характерным для развитых стран. Иначе говоря, по мере развития рыночных отношений различие между разными региональными моделями и стратегиями нивелируются и сами эти модели приобретают все более унифицированный характер (разумеется, не следует и абсолютизировать этот процесс – по объективным причинам определенные социально-экономические различия между регионами, а тем самым и некоторые различия в стратегии их развития будут иметь место в любой момент времени). Причём необходимо добавить, что, как свидетельствует мировой опыт, процесс унификации различных региональных моделей по мере достижения экономики состояния развитости можно наблюдать не только в современной России, но и практически во всех развитых странах, т.е. этот процесс можно рассматривать как определенную закономерность.

Наблюдающиеся в последнее время в отечественной экономике уменьшение, стирание различий между вариантами экономического поведения, характерного для различных регионов, проявляющиеся в том числе и в выборе разных вариантов стратегий их развития, можно объяснить достаточно высокими темпами роста ВВП и принимаемыми руководством страны мерами по усилению вертикали власти и пресечению центробежных процессов (кстати, в настоящее время уже нет существенных различий в стратегии развития упоминавшихся выше Нижегородской и Ульяновской областей). Всё это в конечном счете привело к усилению проявления межрегиональных хозяйственных взаимосвязей и снижению показателей дифференциации в уровне развития между разными субъектами федерации (здесь следует добавить, что именно с ростом благосостояния прежде всего связан процесс региональной унификации как в эффективно развивающихся постсоциалистических странах, так и в развитых капиталистических государствах в послевоенный период их функционирования (когда там быстро и эффективно развивалась разрушенная войной экономика), тогда как в условиях сильного экономического кризиса, наоборот, усиливается региональная дифференциация).

Всё большая однородность (если так можно выразиться) в региональной политике, проявляющаяся в том числе и в отношении процесса развития предпринимательства в разных регионах России, во многом объясняется также и происходящим в последние годы приведением нормативно-правовых и законодательных актов и документов в соответствие с общероссийскими требованиями. “Парад суверенитетов”, характерный для первой половины 90-х годов XX века, во многом обусловил то, что законодательство и правовое нормотворчество (а в ряде республик и даже их Конституция) многих субъектов федерации по ряду значимых положений не только существенно стало отличаться от федеральных аналогов, но и даже им противоречить [3]. Всё это также позитивным образом сказалось на унификации территориальных моделей развития предпринимательских структур в разных регионах Российской Федерации. Таким образом, можно видеть, что на темпы и уровень развития предпринимательства в различных регионах России существенное влияние оказывает большое количество разнообразных условий и факторов: экономических, политических, социальных, демографических и пр., причём наряду с объективными существенное значение имеют и субъективные факторы.

Литература

1. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. М.: «Финансы и статистика», 2010. - 584 с.
2. Чапек В.Н. Экономика организаций малого предпринимательства / Ростов-на-Дону: «Феникс», 2008. - 384 с.
3. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. М.: Изд-во «Магистр», 2009. - 369 с.

Шинкарчук С.А.

аспирант

*Национальная академия природоохранного и курортного строительства,
г. Симферополь*

СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА

Одной из фундаментальных проблем развития современного общества является необходимость сохранения окружающей среды как основы жизнедеятельности человека. При этом следует учитывать характер влияния антропогенной нагрузки на природные комплексы и объекты. Результатом данных процессов является активизация экологических деструкций. Так, согласно мнению экспертов [1], в Украине накоплено более 35 млрд. тонн отходов, 17 процентов территории подвержены подтоплению, 18 процентов почв поражено интенсивной эрозией, также имеет место увеличение объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, удельная величина которого составляет 146 кг/чел. В связи с этим, ученые объективно полагают, что 15 процентов территории Украины пребывает в критическом экологическом состоянии. Таким образом, характер экологических проблем Украины свидетельствует о необходимости переосмысления современных подходов к процессу коэволюции общества и природной среды, что позволит создать условия для гармоничного развития социальной, экологической и экономической подсистем, учитывая закономерности и противоречия их взаимодействия.

Следует отметить, что в рамках современных эколого-экономических теорий сформировались различные научные школы, ученые которых исследуют проблемы устойчивого, сбалансированного, гармоничного развития производственных и общественных систем [2-6]. Вместе с этим требуют совершенствования теоретико-методические подходы к исследованию проблем развития социо-эколого-экономической системы в условиях техногенеза. В этой связи является необходимым рассмотрение современных подходов к определению дефиниции «социо-эколого-экономическая система», а также ее структуры.

Так, Мелешкин М. Т. взаимоотношения экономической деятельности человека с окружающей средой рассматривает в системе «экономика - окружающая среда» и впервые предлагает определять дефиницию «экологическая система», как совокупность экономической, экологической, социальной и политической компонент, которые взаимодействуют между собой [2, с. 20]. Лемешев М. Я. полагает, что эколого-экономическая система является результатом интеграции экономики и природы, которая представляет собой взаимосвязанное и взаимообусловленное функционирование общественного производства и природных процессов в окружающей среде, в частности в биосфере [3, с. 268]. По мнению автора, Лемешев М. Я. акцентирует внимание на едином сложном процессе функционирования экономики и природной

среды, что обусловлено их взаимным проникновением в результате взаимодействия. Моисеев Н. Н. эколого-экономическую систему определяет как «ограниченную определенной территорией часть ноосферы, в которой природные, социальные и производственные структуры и процессы взаимосвязаны взаимодействующими потоками вещества, энергии и информации» [4, с. 179]. В данном случае функционирование экологической, экономической и социальной компонент, анализируются как составные части сферы взаимодействия общества и природы, в границах которой человеческая деятельность становится определяющим фактором развития. Каленская Е. А. в работе [5] предлагает под эколого-экономической системой понимать ограниченное определенной территорией взаимозависимое функционирование экологической и экономической систем, образующие целостную систему с эмерджентными свойствами, элементы которой связаны материально-финансово-энергетическими потоками. Согласно данному подходу эколого-экономические системы возможно считать открытыми, поскольку их функционирование подвержено влиянию различных факторов, которые образуются, как внутри системы, так и за ее пределами. Дмитриевский Ю. Д. рассматривает триаду «природа – население – хозяйство», как взаимосвязь окружающей среды и общества в пределах геосистемы [6, с. 58]. Под действием антропогенного и техногенного влияния на окружающую природную среду геосистемы преобразуются в природно-антропогенные геосистемы, состояние которых определяется взаимодействием составляющих подсистем: биосферы, геосферы и социосферы.

Как отмечают Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харчиков [6, с. 79] принцип единства экономико-экологических систем является следствием всеобщего закона единства и борьбы противоположностей. Единство социо-эколого-экономической системы проявляется в совокупности особенностей, которые присущи всей системе таким, как наличие определенной структуры, необходимого разнообразия, преобладание внутренних взаимодействий в системе над внешними, эмерджентность, как степень не сводимости свойств системы к свойствам отдельных элементов. При этом, по мнению автора, следует учитывать, что экологическая система относится к природным и включает биологическое сообщество, в том числе и человека, элементы которого взаимодействуют между собой в пределах определенного пространства, экономическая система – к искусственным, которая включает хозяйственную деятельность общества для обеспечения материального благосостояния, социальная система представляет собой жизнь и деятельность общества. В свою очередь в социо-эколого-экономической системе часть материальных элементов экологической системы, в том числе и среды обитания человека, используется как ресурс для функционирования экономической и социальной систем. Также необходимо учитывать тот факт, что граница между системами условна, так как сфера жизнеобеспечения людей относится ко всем трем подсистемам. Таким образом, возможно отметить, что основным элементом, который обладает наибольшей степенью влияния в данных

подсистемах, являється человек, а точнее результат его хозяйственной деятельности.

Литература

1. Постанова КМУ «Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року» від 17.07.2007р. №880-р. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>
2. Мелешкин М. Экономика и окружающая среда. Взаимодействие и управление. / Мелешкин М., Зайцев А., Маринов Х. – М.: Экономика, 1979. – 270 с.
3. Лемешев М. Я. Эколого-экономическая модель природопользования / М. Я. Лемешев// Всесторонний анализ окружающей природной среды – Л.: Гидрометеоздат. - 1976 – с. 266-276.
4. Моисеев Н. Н. Наука, глобальные перспективы человечества / Н. Н. Моисеев // Горизонты экологического знания. – К. Наука, 1986. – Т. 1-2. – с. 179-200.
5. Каленська О. О. Еколого-економічна система: визначення, структура, взаємодії // Вісник СумДУ. – Серія «Економіка». – 2007. – № 1. – с. 83 – 84.
6. Буркинский Б. В. Природопользование: основы экономико-экологической теории. / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харчиков – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.

Вороненко В.І.

аспірант

Сумський державний університет, м. Суми

ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ В СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Земельні ресурси, як і всі інші види природних ресурсів, є уразливими по відношенню до господарської діяльності людини. Внаслідок прямого використання земельних ресурсів та негативного впливу всіх інших видів господарської діяльності, в них відбуваються руйнівні екологічні процеси, які поширюються на всі екосистеми, що в результаті позначається на самій людині.

Земельні ресурси є основним ресурсним активом у більшості держав, особливо тих, де слабка мінерально-паливна сировинна база. Згідно оцінок фахівців, частка сільськогосподарських земель у загальному обсязі природного капіталу у багатьох країн сягає 80%, не включаючи пасовища [1, с.33]. Виходить, якщо майже все природне багатство країни складає сільськогосподарська земля, то за умови її втрати через виснаження або забруднення, держава ризикує залишитись без природного капіталу. Важливість земельних ресурсів ставить їх в один ряд з такими незамінними для життя людини ресурсами, як вода та повітря. Без цих ресурсів людина не зможе існувати, тому заради збереження вони потребують особливої уваги і захисту.

В Україні частка земельних ресурсів в структурі природно-ресурсного потенціалу найбільша і складає 44,4%, що дає право назвати їх основним ресурсним активом і природним багатством нашої країни. Головна роль у організації та створенні механізму оптимального використання земельних

ресурсів має належати державі. На загальнодержавному рівні повинна бути створена національна стратегія еколого-економічного розвитку, де особлива увага повинна бути приділена земельним ресурсам. В національній стратегії повинно бути посилення на регіональні стратегії, тобто національна стратегія повинна складатися з регіональних, які треба створити. Кожен регіон повинен мати власну еколого-економічну стратегію розвитку, яка б враховувала його особливості.

Зробивши перенесення важелів розроблення стратегії на регіон, необхідно створити сучасну модель управління регіональним еколого-економічним комплексом. У розробленні стратегії розвитку регіону вкрай важливо обґрунтувати місце і значення екологічної складової, оскільки розвиток економіки залежить від сировинного фактору, що особливо відчувається на регіональному рівні. У цілому по Україні одною із головних проблем економіки є її велика ресурсоемність. В особливій мірі це стосується використання земель, оскільки майже вся площа держави зайнята під сільське господарство. Екологічний фактор в майбутньому стане обмежуючим для економіки держави в цілому, та кожного регіону в окремоті. Проблема виникне через обмеженість екологічної ємності території, що унеможливить будь-яку ресурсно-добувну діяльність.

Регіони України рівномірно забезпечені якісними земельними ресурсами, але і їх нераціональне використання притаманне всім регіонам у приблизно однаковому ступені. На даний момент в напрямку розроблення регіональних стратегій еколого-економічного розвитку зроблено дуже мало, особливо це стосується концепції оптимального регіонального землекористування як основи загальнорегіональної стратегії. Тому задача полягає в науковому обґрунтуванні механізмів, принципів, інструментів та пріоритетів в реалізації підвищення економічної потужності регіонів зі збереженням та покращанням якості природного середовища, особливу увагу приділивши оптимізації землекористування.

Література

1. Диксон Дж. Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экологически устойчивого развития / Дж. Диксон, Ж. Бэксес, К. Гамильтон, А. Кант, Э. Латц, С. Педжиола, Ж. Хи // Пер. с англ.; предисл. С. Н. Бобылев, В. Н. Сидоренко. – 2-ое изд. – М. : Весь Мир, 2003. – 128 с.

СЕКЦІЯ 4. Гроші, фінанси і кредит

Артеменко Н.Г.

викладач

*Регіональний коледж економіки і соціальної роботи
Інституту післядипломної та інноваційної освіти ОНУ ім. І.І. Мечникова*

ДІАГНОСТИКА В ДОСЛІДЖЕННІ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Діагностика фінансового стану є важливим напрямком аналітичної роботи в дослідженні стану фінансових інститутів соціального захисту. Об'єктивними передумовами розвитку фінансових інститутів є становлення ринкової економіки України, поява фінансових ринків, існуючі пріоритети в удосконаленні фінансового забезпечення соціального захисту. Маючи велике значення для сучасних умов, фінансова діагностика майже не досліджена як поняття, та її часто ототожнюють з поняттям фінансового аналізу.

Термін «діагностика» запозичений з медицини, перекладається з грецької мови як «діагноз», тобто розпізнавання, визначення. Іншими словами, означає процес дослідження об'єкту за прямими і непрямими ознаками з метою отримання результату (діагнозу) – висновку про нинішній стан об'єкту та прогноз його зміни у майбутньому [1]. Таким чином на відміну від аналізу завдання діагностики лежить в визначенні порушень в функціонуванні досліджуваного об'єкту.

Фінансова діагностика може здійснюватися як на макрорівні, так і на мікрорівні. Об'єктом дослідження макроекономічної діагностики є фінансовий стан галузей, секторів економіки, стан фінансових ринків.

Задачі фінансової діагностики:

1) визначення стану об'єкту на момент дослідження (фінансовий і майновий стан, достатність капіталу для поточної та довгострокової діяльності, необхідність додаткових джерел фінансування, здатність збільшувати капітал, ефективність діяльності об'єкту);

2) виявлення тенденцій у розвитку об'єкта за період, що досліджується;

3) визначення слабких місць, що дають негативний результат щодо фінансового стану об'єкта;

4) виявлення резервів, які можуть поліпшити фінансовий стан об'єкта [1].

Підходи до роз'яснення сутності поняття «діагностика», які були досліджені та проаналізовані, дозволяють дати більш вдосконалене визначення даного поняття: діагностика – це складова управлінської діяльності, яка стосується дослідження та аналізу фінансово-господарського стану об'єкту з метою виявлення відхилень, зменшення негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, а також формування пропозицій для прийняття ефективних рішень.

Діагностика – це поняття, яке використовується при вирішенні практично всіх питань та дослідженні проблем, які стосуються вдосконалення

стану об'єкту. Незважаючи на існування різних підходів до тлумачення, поняття «діагностика» часто ототожнюють з системним аналізом. Прикін Л.В. вважає що, фінансовий аналіз – це процес, заснований на вивченні даних про фінансовий стан об'єкта і результати його діяльності.

Група вчених Ростовського держуніверситету вказує, що аналіз в формі методу фінансового контролю характеризується систематичністю та комплексністю.

Фінансова діагностика – це окремий вид діагностики, який мало досліджений, новий напрямок аналізу, і як наслідок, можна також сказати, нова характеристика управління. Важливо зазначити, що діагностика зовсім не заміняє таку функцію управління як аналіз, а навпаки, істотно доповнює її. Фінансова діагностика має тісний та органічний зв'язок з аналізом. Однак буде неможливо повністю ідентифікувати діагностику і фінансовий аналіз.

Горшкова Н.І. довела доцільність використання діагностики соціально-економічного розвитку країни. Отже поряд з поширеним використанням методів діагностики на рівні підприємств можливе використання їх на макрорівні. Горшкова в основу розрахунку своїх показників поклала необхідність існування рівноваги згідно закону Вальраса. Щодо фінансового забезпечення соціального захисту, то ми вважаємо, що також існує певна рівновага між макроекономічними показниками.

Горшкова Н.І. діагностику соціально-економічного розвитку країни розуміє як механізм який поєднує елементи аналізу показників, які показують зміни котрі відбуваються з часом та передбачення для розкриття проблем які вже існують та тих що можуть виникнути [3].

Процес фінансового діагностування соціального захисту спрямований, як правило, на довгий термін. Властивим є при цьому значний вплив непередбачуваності з боку невиконання певних планів, недотримання виконання планових показників, бюджетів і термінів. Все це є важливим при здійсненні послідовного комплексного діагностування.

Діагностику фінансових інститутів соціального захисту розуміємо як діяльність в виявленні порушень в стані та функціонуванні фінансових інститутів тобто стійких формах відносин з приводу формування та використання централізованих та децентралізованих грошових фондів для фінансового забезпечення соціального захисту, для ліквідації таких недоліків та попередження у майбутньому.

Література

1. Афанасьєв М. В. Економічна діагностика : Навчально - методичний посібник. / М. В. Афанасьєв, Г. В. Білоконенко — Х. : ВД «ІНЖЕК». 2007. —296 с.
2. Дармиць, Р.З. Діагностика в системі реалізації інвестиційних проектів [Текст] / Р. З. Дармиць, Г. В. Лещук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2009. — №4,Т.3. — С. 133—139.
3. Горшкова, Наталія Іванівна. Діагностика стану економіки в системі стабілізаційної політики держави [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Горшкова Наталія Іванівна ; Київський національний економічний ун-т. - К., 2004. - 21 с.

Артем'єва І.О.

канд. економ. наук

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Декілька років тому світ пережив найважчу з часів Великої Депресії економічну кризу, що спричинила ринкову паніку та економічний спад нечуваних масштабів. Щоб уникнути колапсу та підтримати фінансові інститути на належному рівні, державні органи вимушені були вдаватися до надзвичайно витратних антикризових заходів. Катастрофу вдалося відвернути, але відновлення відбувається надто повільними темпами. Криза виявила наступні напрямки нарощування ризиків у фінансово-кредитному секторі:

1) надмірний оптимізм стосовно майбутнього, спричинений семирічним періодом високих темпів глобального економічного зростання та низьких процентних ставок, що зумовив помітне погіршення ринкової дисципліни;

2) інтенсифікація глобалізаційних процесів, які спричинили зростання транскордонних потоків капіталу, зумовлених пошуками більшої дохідності, та посилили синхронізацію фінансових процесів в світових масштабах, внаслідок чого внутрішні та зовнішні шоки почали поширюватися швидше;

3) посилення взаємозв'язків та взаємозалежностей між фінансовими інститутами, перебування різних інститутів під впливом одних і тих самих ризиків, величезні масштаби переміщення фінансової взаємодії у небанківську систему кредитного посередництва, що значно підвищило ймовірність виникнення ланцюгових реакцій розповсюдження негативних ефектів;

4) велика кількість фінансових інновацій у сфері кредитування (секьюритизовані активи, кредитні деривативи тощо), які нібито забезпечували розподіл банківського ризику та маскували те, що фактично ризики, як і раніше, були зосереджені в банківській системі та пов'язаних з нею структурах;

5) проциклічність фінансової системи, тобто вбудований механізм, що породжує значні коливання фінансової активності, здатні поширюватися на реальну економіку [1-3].

Під впливом зазначених чинників фінансово-кредитний сектор перетворився на надскладну систему, в якій постійно підвищувалася концентрація ризиків. Та фінансова криза не відбулася б або мала би значно менші масштаби, якщо б регулятивні органи вчасно зупинили наростання деструктивних тенденцій. Для пояснення провалу державної регулятивної політики розглянемо стан різних її напрямів у передкризовий період.

Грошово-кредитна політика у зазначений період зосереджувалася переважно на таргетуванні інфляції з горизонтом планування максимум у два роки. Основними прорахунками монетарної політики були: 1) недооцінка нарощування загальносистемного ризику; 2) надмірне сподівання на нормативи регулювання та нагляду як засіб стримування зростання фінансових ризиків; 3) сподівання на те, що в разі, коли ціни на активи після різкого зростання

перейдуть до падіння, ситуацію можна буде виправити зниженням процентних ставок. Дієвість монетарної політики була б вищою, якщо б більше уваги приділялося динаміці цін на активи, зростанню кредитування, запозиченням з метою інвестування та зростанню системного ризику. Водночас, можливості впливу грошово-кредитної політики на ці показники є обмеженими [1].

Політика фінансового регулювання та нагляду, основним призначенням якої є попередження криз на основі контролю та обмеження прийняття ризиків фінансовими інститутами, у передкризовий час базувалася на так званому пруденційному підході, який на основі аналізу певних показників (концентрація кредитів, леверидж, прибутковість, ліквідність тощо) оцінював ймовірність настання кризових подій, що повинно було уможливити раннє виявлення ознак проблемної ситуації. Ця політика мала наступні недоліки: 1) розглядаючи фінансову стабільність як суму окремих стійких установ, вона зосереджувалася саме на окремих фінансових інститутах та їхніх ризиках, хоча це не може розглядатися як необхідна та достатня умова стійкості системи; 2) пруденційна політика не враховувала негативного потенціалу перебування багатьох фінансових установ під впливом однакових дестабілізуючих чинників та зростання взаємозалежностей між різними інститутами; 3) непоміченим залишилося посилення зв'язків банківської системи з небанківським сектором, який знаходиться поза сферою регулювання пруденційної політики.

Фіскально-бюджетна політика не здійснила помітного впливу на розгортання фінансової кризи, водночас, відзначалася певними недоліками: 1) у великій кількості країн вона сприяла збільшенню інвестування на основі позичкового фінансування, оскільки передбачає вираховування процентних платежів з податкової бази; 2) деякі країни під час економічного зростання могли скоротити державний борг та бюджетний дефіцит, але не зробили цього.

Усе вищенаведене уможливлює наступні висновки:

1. Глобальна криза виявила відсутність у традиційних політиках макрофінансової стабілізації ефективних механізмів забезпечення стабільності фінансової системи в цілому, а отже, нездатність зазначених політик попереджати та нейтралізувати потужні фінансові кризи.

2. Існує об'єктивна необхідність розробки та запровадження нових регулятивних підходів у сфері забезпечення макрофінансової стабільності, які б враховували системний характер функціонування фінансово-кредитного сектора економіки та посилювали вплив держави на його розвиток.

Література

1. Merrouche O. What caused the global financial crisis? Evidence on the drivers of financial imbalances 1999–2007 / O. Merrouche, E. W. Nier. — International Monetary Fund. — Working Paper 10/265. — December 2010. — 64 p.
2. Jácome L. I. Protecting the whole / L. I. Jácome, E. W. Nier // Finance & Development. — March 2012. — P. 30 — 33.
3. Unsal D. F. Capital flows and financial stability: monetary policy and macroprudential responses / D. F. Unsal // IMF Research Bulletin. — 2011. — V. 12, № 3. — P. 1, 4–5.

Бісик Н.О.

аспірантка

Львівська комерційна академія, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КРЕДИТНИХ СПІЛОК

Кредитні спілки посідають особливе місце серед фінансових посередників, що діють на фінансовому ринку. Особливість кредитних спілок полягає в тому, що вони є водночас і однією з форм кредитних кооперативів, які функціонують на кооперативних засадах, і фінансовими установами [5, с. 23].

Для стабільного розвитку кредитних спілок важливим завданням являється раціональне формування фінансових ресурсів та використання їх в інтересах своїх членів, що можливе за умови ефективного фінансового менеджменту та зваженої фінансової політики.

Джерелами формування фінансових ресурсів кредитних спілок є власні, залучені та запозичені кошти. За економічним змістом поняття власних коштів відноситься, насамперед, до капіталу. На відміну від більшості юридичних осіб, у кредитних спілках відсутній статутний капітал. Тому вони повинні формувати капітал протягом всього часу свого існування і постійно забезпечувати відповідність розміру капіталу як обсягам залучених коштів, і, відповідно, розміру своїх активів, так і рівню ризиків, які бере на себе кредитна спілка у процесі своєї діяльності [3].

Відповідно до Закону України «Про кредитні спілки» капітал кредитної спілки складається з пайового, резервного та додаткового капіталів, а також залишку нерозподіленого доходу спілки і не може бути меншим 10 відсотків від суми її загальних зобов'язань [1].

Пайовий капітал забезпечує виконання статутної діяльності кредитної спілки формується за рахунок обов'язкових і додаткових внесків членів кредитної спілки.

Резервний капітал призначений для відшкодування можливих збитків кредитної спілки, які не можуть бути покритими за рахунок надходжень поточного року, забезпечення платоспроможності кредитної спілки та захисту заощаджень її членів. Джерелами формування резервного капіталу кредитної спілки є вступні внески, частина доходу кредитної спілки та інші джерела, перелік яких визначено статусом кредитної спілки.

На покриття збитків, які не можуть бути покриті за рахунок надходжень поточного року кредитною спілкою, формується додатковий капітал.

Додатковий капітал кредитної спілки формується за рахунок:

- 1.Цільових внесків членів спілки.
- 2.Благодійних внесків фізичних та юридичних осіб.
- 3.Безоплатно отриманого майна і необоротних засобів.

Крім власних коштів спілка ще має залучені та запозичені ресурси. Залучені та запозичені ресурси – це кошти, мобілізовані кредитною спілкою на умовах платності і терміновості.

Залучені кошти – це зобов’язання кредитної спілки перед членами спілки, котрі вклали свої грошові кошти для зберігання в кредитну спілку на певних умовах. Залучені кошти називають депозитною базою [4, с.45].

Залучені кошти мають найбільшу питому вагу пасивів кредитної спілки. Дані кошти являються джерелом формування ресурсів, які спрямовуються на проведення активних операцій. За рахунок залучених коштів забезпечується виконання основного завдання кредитних спілок - фінансова підтримка своїх членів у вигляді наданих кредитів, тому вони працюють над нарощуванням можливостей кредитування.

Якщо власних та залучених коштів не вистачає для надання кредитів членам спілки, то можна звернутися до позики грошових ресурсів на ринку. Ініціатором проведення таких операцій є сама кредитна спілка, у результаті чого формуються запозичені ресурси. Запозичені ресурси – це не депозитні зобов’язання кредитної спілки, а зобов’язання перед кредиторами – юридичними особами [2, с.2].

Таким чином, кредитні спілки сформували свій специфічний механізм нагромадження фінансових ресурсів, який, з одного боку, має сприяти здійсненню самими членами кредитних спілок ефективного контролю дії органів управління, забезпечити реалізацію рівних можливостей для всіх членів, а з другого – забезпечити фінансову стабільність спілок.

Економічно правильне використання того чи іншого фінансового ресурсу кредитних спілок є об’єктивною передумовою доступності і привабливості їх фінансових послуг для населення, а також стабільної діяльності самих кредитних спілок.

Література

1. Закон України «Про кредитні спілки» №2908-111 від 20 грудня 2001 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Концепція розвитку кредитної кооперації України // Україна BUSINESS. – 2006. – №21-22.
3. Арсьонова А. О. Джерела формування фінансових ресурсів кредитних спілок // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/3_83025.doc.htm
4. Дехтяр Н.А Технологія фінансової діяльності кредитних спілок в Україні / Н. А. Дехтяр //Вісник Української академії банківської справи. – 2008. - № 1(24).
5. Хоменко О. О. Кредитні спілки – важлива складова економіки України / О. О. Хоменко // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. - № 5.

Чердніченко Г.В.

студентка 5 курсу, спеціальності фінанси та кредит
Дніпропетровської державної фінансової академії, м. Дніпропетровськ

ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ ТА НАПРЯМИ РОЗВ'ЯЗАННЯ БОРГОВОЇ ПРОБЛЕМИ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки інститут державного кредиту набуває все важливішого значення у складі фінансової системи країни. Оскільки державний кредит – це сукупність відносин, у яких держава виступає в ролі позичальника коштів, кредитора або гаранта [6, 181]. Це пов'язано із бурхливим розвитком сфери кредитних відносин загалом в умовах демократії та конкурентного середовища, появою нових форм залучення кредитних ресурсів та гнучкої системи кредитних інструментів, підвищенням ролі кредитних ринків та формуванням відповідної інфраструктури, а відтак, – зростанням обсягу кредитних операцій за участю держави. Зазначене обумовлює доцільність теоретичного обґрунтування сутності державного кредиту, дослідження його особливостей і структури із застосуванням системного підходу.

В Україні в ході трансформаційних процесів формування державного боргу відбувалося значною мірою хаотично, під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що отримало відображення в його структурі та обсягах.

Питання управління й регулювання державної заборгованості є надзвичайно актуальними, особливо за сучасних умов, коли Україна крім значного дефіциту бюджету має ще й досить великий державний борг [1, с.64].

Кредитні відносини виникають і діють між двома основними суб'єктами: кредитором, який надає позику, і позичальником, який отримує позику. Рушійним мотивом надання коштів у тимчасове користування є одержання доходу у формі позичкового процента. Метою кредитора є одержання прибутку (процента); метою позичальника – задоволення тимчасової потреби у додаткових грошових ресурсах.

Фінансова наука в основному визначає наступні чотири принципи кредитування:

- строковість (позику надають на певний термін);
- поворотність (після завершення обумовленого терміну позичені кошти підлягають поверненню);
- платність (за надання коштів у тимчасове користування кредитор отримує винагороду – процент);
- забезпеченість (для упевненості кредитора у поверненні позики та платоспроможності позичальника може застосовуватись застава або гарантування повернення кредиту третьою особою).

Окрім зазначених принципів, вчені визначають також і інші: прибутковість, надійність, цільове призначення тощо. На нашу думку, принцип прибутковості дублює принцип платності, а принцип надійності пов'язаний із принципом забезпеченості. Тому недоцільно одночасно визначати принципи

прибутковості та принцип платності, або ж принцип забезпеченості та принцип надійності [3].

Державний і гарантований державою зовнішній борг на кінець 2011р. становив 299 413 922,99 тис.грн. або 37 474 520,37 тис.дол.; державний і гарантований державою внутрішній борг – 173 707 699,50 тис.грн, або 21 741 182,41 тис.дол.

Державний борг України становив 357 273 437,23 тис.грн (75,44% від загальної суми) або 44 716 192,77 тис.дол. Державний зовнішній борг становив 195 806 430,96 тис.грн, або 24 507 050,34 тис.дол. Державний внутрішній борг становив 161 467 006,27 тис.грн або 20 209 142,43 тис.дол. [4].

Загалом, результати проведеного аналізу показали, що сучасна наука визначає державний борг як суму заборгованості за всіма кредитними зобов'язаннями держави, відсотки за них і невиконані фінансові зобов'язання держави перед суб'єктами економіки. Загальна сума державного боргу складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави (як внутрішніх, так і зовнішніх), і відсотків за ними, включаючи надані іноземним позичальникам гарантії за кредитами місцевим органам влади та державним підприємствам [2, с. 571].

Можливість значного нарощування державного боргу з метою стабілізації економіки визнається, зокрема, кейнсіанською школою. При цьому її представники зазначають, що зростання державного боргу не загрозливе, оскільки борг частково може погашатися після подолання кризових явищ. Так, вступ економіки в стадію піднесення супроводжується зростанням податкових надходжень, а державні витрати на проведення економічно обґрунтованої політики повинні зменшуватися. Надлишок бюджету, що виникає на цій основі, має спрямовуватися на погашення боргів, які виникли під час кризи [5, с. 30].

Література

1. Вахтенко Т.П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т.П. Вахтенко. – К. : Альтепрес, 2008. – 183 с.
2. Дорнбуш Рудінгер. Макроекономіка / Рудінгер Дорнбуш, Стенлі Фішер; [пер.з англ. В. Мусієнко та В. Овсієнко]. – К. : Основи, 1996. – 814 с.
3. Євтух О. Т. Кредит як соціально-економічне явище // Фінанси України. – 2006. –№ 3. – С. 7–20.
4. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.12.2011: Міністерство фінансів України України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/arhive/main?cat_id=287148.
5. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Джозеф Е. Стігліц ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
6. Фінанси: вишкіл студії: Навч. посібник / С. І. Юрій, Т. О. Кізима, Н. П. Злепко, М. М. Тріпак/ За ред. С. І. Юрія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002.–357с.

Чумак А.С., студентка факультету фінансів та банківської справи
Воронченко О.В., ст. викладач
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Ефективність роботи банку сьогодні багато в чому залежить від впровадження і просування нових банківських продуктів і технологій. Для банків – це в першу чергу розвиток усіх видів дистанційного обслуговування, у тому числі Інтернет-банкінг. Інтернет-банкінг являє собою систему віддаленого користування банківськими послугами через мережу Інтернет.

Необхідність у розгляді цієї теми, перш за все, полягає у тому, що населення України мало обізнане у сфері Інтернет-банкінгу. Така малоінформованість не дає змогу Інтернет-банкінгу ефективно функціонувати та використовувати всі можливості й переваги цієї системи. Саме тому на сьогодні ця проблема є надзвичайно актуальною. Цій проблематиці присвятили свої дослідження українські та зарубіжні вчені, серед яких можна відзначити Сergyна А.Ю., Гусева Д.Н., Домніну М.А. та інші. Але ряд питань так і залишилися малодослідженими, саме тому в даній роботі ми більш детально розглянули питання проблем та перспектив системи Інтернет-банкінгу в Україні [1].

На сьогодні Інтернет-банкінгом в Україні користуються такі банки як Альфа-Банк, VAB Банк, ОТП Банк, Приватбанк, Райффайзен банк Аваль та інші. Це дає змогу їхнім клієнтам використовувати основні можливості цієї системи, а саме:

- платежі в межах банку;
- платежі в національній та іноземній валютах у межах країни;
- оформлення заяв на підключення до інших послуг;
- обмін валют;
- оплата рахунків про надані небанківські послуги [2, с.5].

До переваг Інтернет-банкінгу можна віднести: просте та зручне в обігу програмне забезпечення, що не вимагає від користувача особливих знань і навиків; прискорення та здешевлення процесу обслуговування клієнтів; підвищення оперативності проведення операцій; зменшення кількості помилок при заповненні платіжних документів; можливість обробки й передачі великої кількості документів; високий рівень захисту даних, можливість шифрування/дешифрування інформації; мінімізація витрат [3, с. 29].

Разом з тим існує і ряд проблем, які стримують розвиток Інтернет-банкінгу в Україні. Перш за все, слід звернути увагу на недоліки в законодавчій базі, що регламентує електронну комерцію, одним з різновидів якої і є Інтернет-банкінг. Важливою проблемою є недовіра клієнтів унаслідок недостатньої інформованості, а також невміння більшості громадян користуватися новинками ринку. Так, більшість власників пластикових карток

в основному вважають за краще отримувати готівку через банкомати. Лише мала частина клієнтів використовує свої карти в безготівкових розрахунках. Згідно з проведеними дослідженнями шляхом опитування у відділеннях чотирьох найбільших банків України, 94% (або 470 осіб) респондентів не знають функціонального потенціалу системи Інтернет-банкінгу фінансової установи, в якій вони обслуговуються, і ніколи не використовували можливість управління власними рахунками дистанційно. Отримані дані свідчать про те, що деякі послуги, які для клієнта є найбільш часовитратними у відділеннях банків віддалено клієнтами майже не використовуються. Така статистика доводить, що на сучасному етапі розвиток і впровадження передових технологій у банківському обслуговуванні має здебільшого іміджевий характер, а не практичний і сьогодні такий канал, як Інтернет-банкінг є, швидше, перспективним, ніж ефективним [4, с. 107].

Існують також кадрові проблеми, що полягають у недостатній кваліфікації працівників. Також стримує розвиток Інтернет-банкінгу недостатній розвиток телекомунікаційної галузі. Це виявляється в низькому рівні розвитку інфраструктури і недосконалості покриття мережі Інтернет [3, с. 29].

Отже, зараз банкам просто необхідно звернути увагу на вирішення основних проблем, що дасть змогу Інтернет-банкінгу поширюватися та ефективно функціонувати в Україні. Тому, на нашу думку, найважливішим і найпершим кроком має бути створення відповідної законодавчої бази. А саме прийняття законодавчих актів, які стимулюватимуть банки до впровадження інтернет-банкінгу, зокрема це може бути надання кредитів на пільгових умовах, фінансова підтримка, правовий захист користувачів цієї системи. А банкам, в свою чергу, необхідно включити в свою внутрішню політику проведення ряду заходів та цільових програм для клієнтів з інформативною метою. Це дозволить підвищити обізнаність населення в сфері Інтернет-банкінгу, і таким чином збільшити коло користувачів. Для вирішення кадрових проблем, сьогодні життєво необхідні програмісти, системні адміністратори, веб-дизайнери, веб-програмісти, експерти з комп'ютерного та комунікаційного захисту, економісти, маркетологи, юристи. Необхідно налагоджувати навчання співробітників, щоб вони отримали потрібну для цієї справи кваліфікацію, впроваджувати ряд заходів, які підвищуватимуть їхній професійний рівень. А також розвивати інфраструктуру та поліпшувати покриття мережі Інтернет.

Література

1. Єрмолаєв Є. Інтернет-банкінг в світі і в Росії: історія, поточне положення справ і перспективи розвитку // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.itspecial.ru/post/10068/>
2. Попов І. І. Інтернет-банкінг: реалії та перспективи / Попов І. І.// Управління розвитком. – 2012. - № 1(98). – с. 5-6
3. Політюк Л.Г., Маленька Е.Ю. Розвиток інтернет-банкінгу як форми вдосконалення дистанційного керування в банківській системі/ Політюк Л.Г.// Часопис економічних реформ. – 2012. - № 2. – С.29

4. Кифяк Р. М. Альтернативні канали продажу банківських продуктів як пріоритетний напрям розвитку банківського бізнесу / Кифяк Р. М.// Вісник НБУ. – 2012. - № 10. – С. 107

Долбнєва Д.В.

аспірант, асистент кафедри обліку і аудиту
Львівська державна фінансова академія

РОЛЬ БАНКІВ ТА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В АКТИВІЗАЦІЇ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В умовах інтеграційних процесів, які значною мірою торкнулись України, потребують негайного вирішення проблеми розвитку та активізації підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ), як одного з факторів економічного зростання, формування в країні міцного середнього класу та повноцінного відтворення людського та підприємницького потенціалу.

Виходячи з цього, основною метою дослідження є вивчення ролі банків та міжнародних фінансових установ в активізації підприємств МСБ в Україні.

У більшості країн світу підприємства МСБ є своєрідною опорою та каталізатором ряду важливих економічних і соціальних трансформацій. Проте, не варто вважати, що на пустому місці і без належної підтримки, особливо фінансової, вони змогли б вийти на такий рівень свого розвитку, а займали, як і у випадку України, останні позиції, не беручи важливої участі у вирішенні тих чи інших проблем суспільства.

Наразі в Україні підприємства МСБ дедалі більше переходять у тінь, стають практично нелегальними, асоціальними та політично радикальними, що негативно впливає на розмір податкових потоків від їх діяльності, на загальний економічний та соціально-психологічний стан в країні.

В умовах стрімкого зростання фінансового ринку: збільшення кількості фінансово-кредитних установ, зміцнення позицій провідних їх представників – банків та посилення їх співпраці з міжнародними фінансовими установами досить привабливим видається використання підприємствами МСБ фінансових ресурсів цих фінансових посередників.

У нашій державі і на далі гостро стоїть питання доступності банківського кредитування: з 25 провідних банків кредити підприємствам МСБ пропонують тільки 9 банківських фінансово-кредитних установ [1, с. 45].

Вже сьогодні керівники ряду фінансово-кредитних установ, аналізуючи досвід закордонних партнерів з питань кредитування підприємств МСБ у їх країнах, чітко розуміють, що такі підприємства – є базою для формування „нової економіки”, тому і розцінюють їх як особливо привабливу для своєї діяльності та тісної, вигідної співпраці нішу.

На сучасному етапі співпраці банків і бізнесу в Україні кредитування підприємств МСБ здійснюється двома шляхами: за рахунок власних ресурсів банків та за рахунок ресурсів міжнародних фінансових організацій.

Серед лідерів ринку кредитування МСБ в Україні є: «Приватбанк», «Альфа-Банк», «Прокредитбанк», «Укрсиббанк», «Укрсоцбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «ОТП-Банк», «ВТБ Банк», «Індекс-банк».

Вагомим та відносно недорогим джерелом кредитування підприємств МСБ виступає банківське кредитування по лінії міжнародних фінансових організацій: Європейського Банку Реконструкції та Розвитку, Європейського інвестиційного банку, проекту BIZPRO, Німецької кредитної установи, Програми ООН „Підтримка малого та середнього підприємництва в Україні”, Проекту Міністерства міжнародного розвитку Уряду Великої Британії та Польсько-Американсько-Української ініціативи про співробітництво, які через вітчизняні банки перераховують кошти на розвиток бізнесу в нашій державі.

Основними позитивними результатами від впровадження міжнародних програм і проектів з фінансової підтримки підприємств МСБ в нашій державі є:

- 1) надання підприємствам доступу до недорогих кредитних ресурсів для:
 - короткострокового фінансування витрат на сировину і запасних частин;
 - довгострокового фінансування засобів виробництва і пов'язаного з ним збільшення нормативного оборотного капіталу;
 - фінансування лізингу;
 - короткострокового фінансування експортних контрактів;

2) допомога підприємствам МСБ у підвищенні продуктивності, конкурентноздатності на іноземних ринках, а також зміцненні позицій у конкуренції з іноземними підприємствами на внутрішньому ринку;

3) покращення інвестиційного клімату для підприємств МСБ;

4) надання фінансової та фахової підтримки банками-партнерами, які працюють з малим та середнім бізнесом;

5) удосконалення:

- навичок та знань українських банків у сфері фінансування МСБ;
- функцій корпоративного управління, управління ризиками та внутрішнього контролю;
- інтеграції фінансування МСБ в операційну структуру банків;

6) за період співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (починаючи з 1997 р.) українські банки на фінансування підприємств МСБ спрямували кредитів на суму у понад 6,5 млрд. дол. США [2] та ін.

В процесі проведеного дослідження з даної теми ми переконалися, що підприємства МСБ є невід'ємною та важливою складовою сучасної соціально орієнтованої ринкової економіки. Маючи величезний потенціал подолання негативних проявів кризи, виведення економіки країни на якісно новий рівень, вітчизняні підприємства МСБ в умовах сьогодення стикаються з проблемою недостатності грошових коштів та джерел фінансування своєї діяльності.

Ряд банків ще з острахом йдуть на співпрацю з суб'єктами МСБ, висуваючи жорсткі, непосильні умови отримання кредитів та їх забезпечення. Однак, в останні роки провідні вітчизняні банки, спільно з міжнародними фінансовими організаціями відкривають цим підприємствам доступ до нових вигідних джерел кредитування, які є хорошою базою їх розвитку та реалізації потужного потенціалу для всебічного розвитку нашої держави.

Література

1. Гідулян А. Підходи до визначення суб'єктів малого і середнього бізнесу та їх застосування в банківській практиці / А. Гідулян // Вісник Національного банку України. — 2011. — № 7 (185). — С. 40-45.
2. Програма кредитування ММСП в Україні — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Програма кредитування ММСП в Україні](http://uk.wikipedia.org/wiki/Програма_кредитування_ММСП_в_Україні)
3. Кредитування за програмою СБРР для малих та середніх підприємств — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.vlasnasprava.info/ua/business_financing/sources_of_financing/long-term_financing.html?_m=publications&_t=rec&id=4544.
4. Малому бізнесу в Україні живеться дедалі скрутніше — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/dw/1494081-dw-malomu-biznesu-v-ukrayini-zhivetsya-dedali-skrutnishe>.
5. Особливості кредитування підприємств малого і середнього бізнесу. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ipoteka.net.ua/2008/08/28/osoblivosti-kredituvannya-pidприємств-malogo-i-serednogo-biznesu/>.
6. Карамішева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г.М. Карамішева, А.Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — №1. — С. 34-38.

Дорошкевич В.І.

магістрант спеціальності міжнародні економічні відносини

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Ринок страхових послуг на Україні стрімко розвивається, незважаючи на політичну нестабільність в країні і деяку невизначеність в економічній ситуації на сьогоднішній день. Треба відзначити, що розвивається він в правильному напрямку, однак нашому страховому ринку ще дуже далеко до рівня страхування в найбільш успішних і великих економіках світу [1, с.28].

"Рівень проникнення страхування", а саме частка страхування у ВВП і розмір страхових премій на душу населення - "щільність страхування" визначають чисельні критерії, що дозволяють судити про розвиток ринку страхування в конкретній країні. У США в 2010 році частка страхування у ВВП становила 9,8%. Майже кожен десятий долар в найбільшій економіці світу йде на страхування. Страхові премії на душу населення - близько 3,5 тисяч доларів. У Японії ці показники ще вищі, близько 11% і 3,7 тисячі доларів відповідно. В Україні ці показники значно скромніші. Частина страхових премій у ВВП країни становить 5%.

Ще одним істотним показником оцінки частки страховиків в економіці країни є показник частки активів, яка знаходиться під управлінням страхових компаній. У західних країнах страхові компанії найвпливовіша сила на фондовому ринку, вони володіють близько третини всіх активів у світі. Українські страхові компанії ще дуже далекі від таких показників - ми зараз тільки починаємо наздоганяти країни Східної та Центральної Європи [2, с.83].

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.03.2012 становила 443, у тому числі СК "life"¹ – 64 компанії, СК "non-life" – 379 компаній, (станом на 31.03.2011 – 453 компанії, у тому числі СК "life" – 66 компаній, СК "non-life" – 387 компанії) [3].

Основними тенденціями розвитку ринку страхування в Україні найближчим часом, очевидно, стане його наближення до цивілізованого страхового ринку, а саме посилення капіталізації ринку і посилення прозорості. В першу чергу це санація ринку (очищення його від "схем") і укрупнення гравців на ринку. Основними чинниками, що роблять вплив на розвиток ринку страхування в найближчі роки, будуть, як і раніше загальні тенденції економічного розвитку України (такі як, наприклад, вступ до СОТ), а також політика держави відносно страхових компаній.

Внаслідок фінансової ліберизації транснаціональні страхові корпорації проводять активну експансіоністську політику з використанням організаційних і страхових інновацій на новітній інформаційно-технологічній основі, і це не може не впливати на страховий ринок України. Це вплив як позитивний так і негативний. Як позитивне - це залучення іноземних інвестицій в розвиток страхової інфраструктури, підвищення капіталізації та ємності національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів, використання передових страхових технологій, розширення структури та підвищення якості страхових послуг. З іншого боку - негативне - втрата національного контролю над страховими резервами і інвестиційними коштами при домінуючому іноземною участю на страховому ринку України, обмеження можливостей держави з використання механізмів активної соціальної політики в галузі пенсійного та медичного страхування, супровід експансії крупних іноземних страховиків ціновим демпінгом і ін.

Вже на сьогоднішній день можна констатувати, що на страховому ринку України працюють іноземні страхові компанії. У загальному обсязі іноземного капіталу, інвестованого в страхову сферу, 25,3% складає капітал Великобританії, 22,2% - Росії, 15,8% - Польщі, 14,1% - Данії, 8,4% - США, 5,3% - Канади, 3,5% - Австрії та інших країн [3].

За I кварталом 2012 у порівнянні з I кварталом 2011 року на 1 575,7 млн. грн. (25,9%) зменшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 1 219,0 млн. грн. (39,8%). Основним фактором зменшення валових страхових премій стало зменшення обсягу валових страхових премій, зокрема, з таких видів страхування, як: страхування майна на 533,8 млн. грн. 49,7%; страхування фінансових ризиків на 427,5 млн. грн. 54,8%; страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ на 271,5 млн. грн. 38,1%; страхування вантажів та багажу на 317,1 млн. грн. 57,9%. Проте, за аналогічний період, зріс обсяг валових страхових премій з таких видів страхування, як: обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів на 33,2 млн. грн. 6,1%; страхування життя на 96,9 млн. грн. майже вдвічі [3].

Зменшення валових страхових премій при одночасному збільшенні чистих страхових премій свідчить про значне зменшення обсягів вихідного перестраховування всередині країни та відповідне зростання частки прямого страхування від фізичних та юридичних осіб.

Аналіз діяльності національних страхових компаній показує, що лідери страхового ринку України багато в чому відповідають міжнародним, зокрема європейським стандартам і, об'єднуючись близько потужних фінансово-промислових груп здатні конкурувати на внутрішньому ринку з іноземними страховими компаніями.

Література

1. Александрова М.М. Страхування: Навч.-метод. пос. / М.М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2009. – 208 с.
2. Прядка А. Загальне та відмінне "страхового продукту" та "страхової послуги" / А. Прядка // Страхова справа. – 2012. - №2. – С. 82-89.
3. Стан страхового ринку України. Сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>

Фадеева Ю.В.

к.э.н.,

*Институт законовeдения и управления Всероссийской полицейской ассоциации,
г. Тула, Российская Федерация*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

На современном этапе развития общества коммерческий банк является основным финансовым институтом. В общеэкономическом значении коммерческие банки являются главными организованными и оформленными проводниками финансов и механизмом консолидации и концентрации текущих финансовых ресурсов, осуществляющим резервирование различной срочности и оперативное доведение необходимых средств до пользователей.

Сегодняшние тенденции реализации банковского бизнеса в Российской Федерации характеризуются уменьшением процентной маржи, сокращением уровня доходности на основных сегментах финансового рынка и увеличением степени риска совершения различных операций, обостряя экономические проблемы банковской системы. В этих условиях приоритетной задачей для руководителей банков становится повышение эффективности деятельности своих организаций. Одним из способов достижения этой задачи может стать применение системы бюджетирования, которая послужит инструментом сбалансирования движения денежных потоков, а также усиления контроля расходования имеющихся ресурсов. Кроме того, достаточно результативно решится задача упорядочения экономической информации, являющейся основанием для принятия рациональных управленческих решений.

По мнению Первеевой Б.Н., бюджетирование – это базирующийся на стратегических целях организации комплекс мероприятий, включающий

планирование величины активов и пассивов(источников обеспечения активных операций), доходов и расходов по банку в целом, его структурным подразделениям, бизнес-направлениям, а также контроль и анализ исполнения этих планов [2, 57].

Система бюджетирования, являясь контрольно-аналитическим инструментарием внутриорганизационного управления, формируется в управленческом контроле и учете, становясь востребованной и в деятельности банков. При этом объектами бюджетирования являются денежные потоки коммерческого банка и его подразделений (центров финансовой ответственности), а субъектами выступают президент и отделы, участвующие в разработке всех видов бюджетов кредитного учреждения. В кредитных организациях следует выделять два вида центров финансовой ответственности: центры затрат и центры прибыли. Рассматриваемая система включает в себя следующие элементы: 1) финансовая структура; 2) бюджетная структура; 3) бюджетный процесс.

В условиях моделирования финансовой структуры банка необходимо группировать центры финансовой ответственности в сегменты по соответствующим признакам. Сегментация бизнеса любой кредитной организации рекомендуется проводить по двум принципам: производственному и географическому. Географический принцип выделяет отдельные бизнес-единицы, а производственный принцип - отдельные бизнес-направления. Стоит отметить, что производственный метод предпочтительнее для развивающихся коммерческих банков, еще не имеющих филиалов.

Бюджетная структура является системой функционально взаимосвязанных и взаимосвязанных бюджетов. Наличие бюджетной структуры обусловлено разнообразием видов бюджетов. Ключевыми (головными) последовательно планируемыми бюджетами указанной структуры являются три основных бюджета: Бюджет активов и пассивов; Бюджет доходов и расходов; Бюджет движения денежных средств [1, 42]. По мере приобретения и аккумуляции опыта формирования бюджетов специалистами кредитной организации вполне могут быть разработаны и другие виды бюджетов, необходимых для эффективного управления деятельностью конкретного банка (например, бюджет неоперационных расходов, бюджет капитальных вложений, бюджет собственного капитала, бюджет операционной деятельности и др.).

Важнейшим элементом системы бюджетирования выступает бюджетный процесс, являющийся совокупностью действий субъектов бюджетирования по разработке финансового плана кредитной организации, своевременному анализу и контролю его исполнения, а также по корректировке и пересмотру конкретных статей бюджета.

Проанализировав практику бюджетирования, можно сделать вывод о том, что на данный момент коммерческие банки Российской Федерации склонны применять функционально-ориентированный подход к бюджетированию. Его особенность состоит в выделении функций каждой из структурных единиц и

ієрархічному способі побудови організаційної структури. Однак функціонально-орієнтований підхід має ряд недоліків:

- незмінність строків планування, не дозволяють оперативно діяти в цілях збереження конкурентоспроможності і розвитку бізнесу;
- концентрація уваги не на взаємозв'язках, а на самих структурних підрозділах;
- відсутність націленості на досягнення стратегічних завдань кожного структурного підрозділу.

В зв'язі з виявленими недоліками функціонально-орієнтованого підходу представляється необхідним застосування процесно-орієнтованого підходу до бюджетування в комерційних банках. Цей підхід активно застосовується в організаціях нефінансової сфери і оснований на суммуванні бюджетів дій по бізнес-процесам і на причинно-наслідкових зв'язках між структурними підрозділами.

При цьому основні бізнес-процеси, пов'язані з безпосереднім рухом фінансових потоків, і допоміжні бізнес-процеси, що забезпечують умови протікання основних бізнес-процесів, мають нерозривну зв'язь між собою і націлені на досягнення стратегічних цілей і завдань комерційного банку.

Застосування процесно-орієнтованого підходу дозволить підвищити рівень якості банківських послуг, а значить і ступінь задоволеності клієнтів.

Література

1. Панов М.В. Бюджетування в комерційних банках: напрямки удосконалення // Міжнародний техніко-економічний журнал. 2011. №3.- 124 с.
2. Первеева Б. Н. Фінансове планування і бюджетування в російських комерційних банках: технологічні аспекти: дисертація кандидата економічних наук: 08.00.10 / Б. Н. Первеева. – Москва: РГБ, 2007.- 169с.

Гайкова Н.О.

студентка 5 курсу, спеціальності фінанси та кредит

Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ

Виконання бюджету – одна з стадій бюджетного процесу, яка передбачає забезпечення повного і своєчасного надходження всіх передбачених бюджетом доходів і забезпечення всіх запланованих бюджетом видатків.

Одним із основних учасників бюджетного процесу на стадії виконання є Державна казначейська служба України (ДКСУ), діяльність якої спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через міністра фінансів України.

При виконанні державного і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів [1].

Згідно з Бюджетним кодексом України казначейське обслуговування місцевих бюджетів здійснюється територіальними органами Державної казначейської служби України, веде облік усіх надходжень, що належать місцевим бюджетам, та за поданням органів, що контролюють справлення надходжень бюджету, погодженим з відповідними місцевими фінансовими органами, здійснює повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до бюджету [3, с. 2].

Основним завданням органів Держказначейства в процесі обслуговування місцевих бюджетів є сприяння виконанню бюджетної політики місцевого самоврядування та здійсненню ефективного управління коштами місцевих бюджетів.

Це завдання має бути реалізоване через створення оптимальної системи оперативного управління місцевими фінансами і забезпечення своєчасних розрахунків за зобов'язаннями місцевих органів влади та розв'язання проблеми короткострокової незбалансованості місцевих бюджетів. Власне функція процесу управління грошовими потоками має забезпечувати оптимізацію здійснення видатків у межах асигнувань, передбачених місцевими бюджетами.

Таким чином, роль ДКСУ полягає не у виконанні окремих видаткових повноважень, а у комплексному обслуговуванні всіх учасників бюджетного процесу, забезпечуючи найбільш ефективне використання бюджетних коштів за цільовим призначенням [2, с.2].

Найголовніша характеристика казначейської системи обслуговування бюджетних коштів та її відмінність від банківської системи полягає в тому, що Казначейство України концентрує в єдиній системі два потоки грошових коштів, які виникають у процесі виконання бюджету, – дохідний і витратний – на єдиному казначейському рахунку.

У процесі здійснення операцій з бюджетними коштами Казначейство України діє як злагоджений механізм, що концентрує бюджетні кошти в єдиній системі рахунків підпорядкованих структур, створює єдину інформаційну базу та готує фінансову та бюджетну звітність. Інформація, яку надає Казначейство України Уряду, дає змогу оцінити ефективність роботи органів державного управління й отримати інформацію про економічні наслідки бюджетної політики, проведеної Урядом [5].

Бухгалтерський облік та фінансова звітність про виконання державного та місцевих бюджетів, а також облік і звітність установ та організацій, підприємств та інших юридичних осіб усіх форм власності, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів щодо виконання повноважень, наданих Бюджетним кодексом України, є ключовими елементами системи казначейського виконання бюджетів [4, с. 2].

Отже, ДКСУ здійснює процедури виконання місцевих бюджетів, ведення бухгалтерського обліку всіх операцій та складання звітності про виконання місцевих бюджетів. Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що в сучасних умовах економічної нестабільності в Україні, роль Державної

казначейської служби як головного фінансового агента процесу виконання бюджетів є вирішальною, а саме реформування бюджетних відносин є вкрай необхідним.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.10 №2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Волчанська В.І. Шляхи удосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками // В.І.Волчанська, О.О. Гоптарсва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2011_17/Volchanskai.pdf.
3. Волчанська В.І. Удосконалення механізму казначейського виконання місцевого бюджету // В.І. Волчанська, О.І. Мінькова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2011_17/Volchans_Min.pdf.
4. Кукса І.М. Удосконалення управління бюджетними ресурсами органами державного казначейства // Кукса І.М. , Синько Н.В [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_17/Kulsa.pdf
5. Internet-ресурс: <http://treasury.gov.ua>

Гиленко А.С.

к.э.н., доцент

Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск, Россия

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Необходимость реформирования пенсионной системы обусловлена как демографическими факторами (быстрым старением населения), так и экономическими (увеличением нагрузки пенсионных выплат на бюджет страны). Преобразования направлены на повышение пенсионного страхования пенсионеров, создание сбалансированной и прозрачной пенсионной системы, формирование благоприятного инвестиционного климата.

Показателем эффективности пенсионной системы может служить коэффициент замещения, определяемый отношением средней пенсии к средней заработной плате, умноженный на коэффициент финансовой устойчивости (отношение имеющихся средств в Пенсионном фонде к необходимым). В большинстве развитых стран коэффициент замещения составляет 50-70%. В соответствии с принятой конвенцией МОТ коэффициент замещения не должен быть ниже 40% [1,с.49]. Проводимые реформы пенсионной системы не решили всех проблем. По-прежнему, размеры пенсий невелики, коэффициент замещения пенсией заработной платы не высок, дефицит бюджета ПФР сохраняется, а зависимость его от федерального бюджета (не будь преобразований с 1.01.2010г.) составила бы, по мнению Председателя Правления ПФР РФ, к 2020г. более 80%, а к 2030г.- более 90%. [2]

В 2012г. число пенсионеров в Российской Федерации превысило 40 млн.чел. Объем средств, направленных ПФР в 2012г. на выплату пенсий достиг 4,1 трлн.руб. Увеличение размера трудовых пенсий за 2012г. произошло на 10,7% и их средний размер составил 9424руб [3].

Изыскание ресурсов пополнения бюджета Пенсионного фонда и доходной части бюджетов актуально. Эффективной деятельностью ПФ РФ будет способствовать продолжающееся развитие системы электронного обмена данными с работодателями. Примерно 75% документов уже сдается в ПФР в электронном виде, это данные о 90% работающих. Страховые взносы должны платить полностью все работодатели, а льготы должны предоставляться отдельным организациям в виде субсидий из бюджета. Этот принцип заложен в Стратегию развития пенсионной системы до 2030 года.[4] Согласно Стратегии пенсия может быть рассчитана на основании трех составляющих: государственное пенсионное страхование, личное и корпоративное и коэффициент замещения заработка пенсией можно увеличить с 40% до 60-70%. В дальнейшем население может формировать пенсионные права полностью в солидарной системе либо сохранить накопительную часть, но в добровольной системе.

Проблема пенсионного страхования - многоплановая проблема. Необходимо менять механизм формирования пенсионного фонда для тех, кто находится в работоспособном возрасте. Нельзя бесконечно увеличивать расходы бюджета, если не растут доходы. Нельзя увеличивать, к установленной на этот год и последующие, страховую нагрузку на фонд оплаты труда. Вопрос о повышении пенсионного возраста решить немедленно нельзя, но необходимо предусмотреть его поэтапное повышение, так как молодые люди и среднее поколение должны знать пенсионные перспективы и заботиться о старости уже в настоящее время.

Накопительная часть пенсии могла быть сформирована за счет добровольных (до 2 %) отчислений от своей заработной платы в течение всех лет до выхода на пенсию в негосударственный пенсионный фонд, ругая проблема -самозанятое население. 24 млн человек работают, но не участвуют в формировании Пенсионного фонда, что сокращает объем его доходов.[2] С 1 января 2013 г. тариф на обязательное пенсионное страхование для них будет взиматься с учетом двойного минимального размера оплаты труда. После 2015г. им будет предоставлен выбор: либо формировать свои права в этом размере, обеспечивающем минимальный размер трудовой пенсии, либо платить страховые взносы на общих основаниях.

В корпоративных пенсионных системах уже сейчас участвует около 8 млн. человек. Работодатели, развивающие корпоративные пенсионные системы, будут получать льготы. Одна из них - софинансирование государством выплаты корпоративной пенсии. Рост числа пенсионеров при сокращении числа работающих -фактор, который может разбалансировать пенсионную систему. Государство принимает для этого меры в самых разных областях: по снижению смертности, по стимулированию рождаемости. Большой резерв - выведение зарплат из тени. Следует усилить контроль со стороны органов финансового контроля, ужесточить меры ответственности руководителей и главных бухгалтеров за ведение «двойной бухгалтерии», вести разъяснительную работу среди работников о том, что на их лицевые пенсионные счета в ПФР этом случае не будут поступать средства.

Другая проблема- досрочний виход на пенсію работников «вредных» производств. С 2013г. введен дополнительный тариф страховых взносов для работодателей, имеющих рабочие места с вредными и тяжелыми условиями. Пенсионная система должна стать надежной и сбалансированной, располагать собственной финансовой базой.

Литература

1. Ильин В., Сердюкова А. К вопросу об эффективности пенсионной реформы.- Финансы, №5.- 2007, - с.47-51.
2. Дроздов А. Председатель Правления. - Режим доступа: http://www.pfrf.ru/pfrf_paper/17/декабря/2012/
3. Информационные ресурсы Пенсионного фонда РФ:<http://www.pfrf.ru/about/>
4. Министерство труда и социальной защиты РФ: Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации: Режим доступа: www.rosmintrud.ru/ от 29.12.2012 г.

Гречішкіна А.А.

аспірант

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах практично вся відповідальність за результати діяльності знаходиться в компетенції підприємств. Саме тому виникла необхідність визначення тенденцій зміни фінансового стану підприємства, орієнтації в фінансових можливостях та перспективах, оцінки фінансового стану інших господарчих суб'єктів. Зараз підприємства мають потребу у виробітку фінансової стратегії та довгострокових стратегічних рішень.

Фінансова стратегія являє собою генеральну перспективну програму раціонального використання фінансових ресурсів, які спрямовують на забезпечення сталого високого прибутку, зростання портфелю замовлень, збереження ліквідності та прийнятого рівня ризику [1]. Фінансова стратегія спрямована, перш за все, на забезпечення фінансової стійкості підприємства. Це програма забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та, відповідно, програма досягнення нормальної фінансової стійкості з метою оптимізації прибутку. Саме це є головною стратегічною фінансовою метою підприємства. Ефективна та чітко визначена фінансова стратегія робить підприємство сильним та стійким у фінансовому відношенні конкурентом на ринку.

В сучасних ринкових умовах підприємству необхідно орієнтуватися не тільки на поточний момент, але й зазирати на перспективу. В ринковій економіці стратегічний підхід є необхідною умовою існування підприємства, тому що він дозволяє йому приймати на себе прийнятий рівень ризику та забезпечувати зростання і високу дохідність в перспективі. Орієнтація ж на зниження ризику через реалізацію лише короткострокових цілей для отримання

прибутку – це вірний шлях до банкрутства вже в середньостроковій перспективі.

Зараз підприємства потребують системи основних та додаткових фінансових цілей, засобів їх досягнення та критеріїв оцінки [2]. Відсутність адекватної фінансової стратегії або невірна стратегія стають проблемою, яка загрожує функціонуванню підприємства на всіх етапах його розвитку.

Тому в ринкових умовах практична діяльність підприємств повинна бути спрямована на детальний аналіз, визначення стратегічних проблем з подальшим виробітком загальної та функціональних стратегій.

Вибір фінансової стратегії повинен ґрунтуватися на ретельному обліково-аналітичному забезпеченні, основою методології якого є метод комплексного системного та ситуаційного стратегічного аналізу з використанням моделей прогнозування, перш за все, інтегральний метод побудови дерева фінансової стратегії та метод алгоритмічного динамічного підходу [3].

Фінансова стратегія є поєднанням фінансового та стратегічного управління підприємством, вона визначає на тривалу перспективу напрямки його фінансового розвитку. Стратегічне фінансове управління поєднує стратегічний підхід до постановки проблем та програмно-цільовий підхід до їх вирішення.

Завдання формування та вибору фінансової стратегії підприємства є багатокритеріальною. Основним інтегральним показником є критерій чистого прибутку, сформованого портфелю замовлень, ліквідності та фінансового ризику. Цей критерій віддзеркалює ступень фінансової стійкості підприємства та генеральну мету його функціонування.

Аналітичне обґрунтування фінансового ризику дозволить підприємству здійснити раціональний стратегічний вибір та забезпечити режим фінансової стійкості. Це особливо актуально зараз для вітчизняних підприємств, які діють в умовах невизначеності.

У попередньому аналізі фінансової стратегії лежить комплекс моделей прогнозування та ціле полягання, основою якого є фінансово-економічна імітаційна модель підприємства. Ця модель характеризує в агрегованому вигляді залежність чистого прибутку від сформованого портфелю замовлень по різним його складовим. В основній моделі фінансовий ризик присутній в неявному вигляді та віддзеркалює складні взаємозв'язки фінансово-господарської діяльності підприємства [4]. Таким чином, застосування модельного апарату разом з іншими методичними засобами, дозволяє здійснювати оптимальний стратегічний вибір.

Література

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
2. Планування діяльності підприємства./ За заг. ред. М.А. Белого. – К.: КНЕУ, 2002. – 252 с.
3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
4. Барабанов И.В. Финансовый механизм и пути его совершенствования. // Вісник економіки транспорту і промисловості, Харків, УкрДАЗТ, 2004. №5-6. С.309-312.

Гуріненко А.А.

студентка 5 курсу, спеціальності фінанси та кредит
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЙ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ В УКРАЇНІ

Розвиток економіки України сприяє розвитку фінансового ринку. У свою чергу це зміцнює підґрунтя для розвитку інституційних інвесторів та компаній з управління активами. За останній час в Україні спостерігається вагоме збільшення кількості компаній з управління активами та інституційних інвесторів, що говорить не тільки про збільшення пропозиції на їх послуги, але й на зростаючий попит у цій сфері. Зростає роль інституційних інвесторів на вітчизняному фондовому ринку.

Компанія з управління активами (КУА) – це юридична особа, яка здійснює професійну діяльність з управління активами інститутів спільного інвестування (ІСІ) на підставі ліцензії, яку видає Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, і не може поєднувати цю діяльність з іншими видами професійної діяльності на ринку цінних паперів [1].

Компанія з управління активами здійснює управління активами інститутів спільного інвестування за винагороду, розмір якої встановлюється відповідно до регламенту фонду. КУА може одночасно здійснювати управління активами кількох ІСІ. Діяльність КУА жорстко регулюється і обмежується законодавством та контролюється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Основні функції компанії з управління активами:

- створення пайових інвестиційних фондів;
- випуск, розміщення та викуп цінних паперів ІСІ, залучення агентів, які розміщують/викупувають цінні папери ІСІ серед інвесторів;
- управління активами ІСІ: після надходження грошових коштів на рахунок ІСІ, КУА спрямовує їх на придбання активів для формування структури портфелю даного ІСІ, яка вказана в Інвестиційній декларації;
- аналіз ринку цінних паперів, нерухомості та інших ринків, інструменти яких перебувають у складі активів ІСІ;
- пошук нових об'єктів для інвестицій;
- регулярна переоцінка активів, оформлення договорів придбання і продажу активів, підготовка звітності до державних контролюючих органів;
- забезпечення поточної діяльності ІСІ [2].

На відміну від банків, які забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів в основному за допомогою кредитування, небанківські фінансові установи реалізують інші схеми посередництва, за якими нагромаджується та переміщується вільний капітал в економіку країни.

Компанія з управління активами розміщує фінансові активи емітентів за винагороду, що дозволяє розмістити фінансові інструменти позичальника у більш стислі строки та за найбільш реальною ціною. Також КУА здійснює викуп випущених емітентом фінансових активів для перепродажу їх на ринку, що забезпечує диверсифікацію ризиків, які можуть виникнути в разі недостатньої інвестиційної привабливості фінансових активів емітента [3, с.2].

На рисунку 1 зображено динаміку кількості КУА та кількості ІСІ на одну КУА за 2008-2012 рр.

За досліджуваній період кількість компаній з управління активами знизилася з 409 до 344 (у процентному відношенні на 15,89%). Натомість кількість інститутів спільного інвестування на одну КУА збільшилася за цей період з 3,04 до 4,41 (у процентному відношенні на 45,07%).

У регіональному аспекті, найбільша кількість компаній з управління активами знаходиться у Київському регіоні. На другому та третьому місці Дніпропетровськ та Харків.

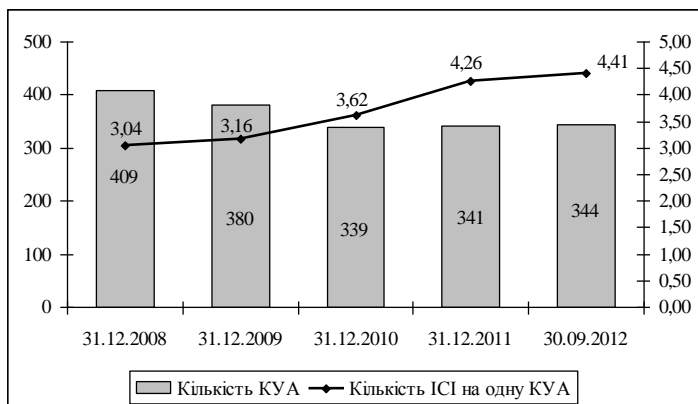


Рис. 1. Динаміка кількості КУА та кількості ІСІ на одну КУА за 2008-2012 рр.

Станом на 30.09.2012 р. загальна вартість активів ІСІ склала 142222,97 млн. грн., а вартість чистих активів ІСІ склала 123706,75 млн. грн. [2].

Отже схема функціонування КУА полягає у розміщенні фінансових активів емітента за винагороду, або у викупі випущених емітентом фінансових активів для перепродажу їх на ринку. Зараз в Україні спостерігається розвиток діяльності КУА та ІСІ під їх керівництвом та збільшується їх роль на вітчизняному фондовому ринку.

Література

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 № 2299-III // ВВР. – К., 2001. – № 21. – С. 103.
2. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://www.uaib.com.ua>

3. Соломіна Г.В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика / Г.В. Соломіна // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012 – №2 – С. 28-32.

Карчева Г.Т.

к.е.н., доцент

Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ефективність – це якісна характеристика не тільки функціонування, але й розвитку банківських систем. Проблема підвищення ефективності банківських систем набуває особливої актуальності в умовах посилення процесів глобалізації, що вимагає від банків підтримання на високому рівні фінансової стійкості та конкурентоспроможності не тільки на внутрішньому ринку, але й на міжнародних фінансових ринках, необхідною умовою останньої є висока рентабельність діяльності. Зауважимо, що чим ефективнішою стає діяльність банківської системи, тим більше вона вдосконалюється завдяки впровадженню інновацій і посиленню конкуренції і тим більшою мірою структура і функції банківської системи відповідають поставленим цілям і завданням.

Досить поширеною є оцінка банківської діяльності на основі аналізу співвідношення «ризик-прибуток», який ґрунтується на декомпозиційному аналізі рентабельності капіталу (ROE) як добутку мультиплікатора капіталу (МК) і рентабельності активів (ROA). Зауважимо, що рентабельність власного капіталу (ROE) – це міра ефективності, яка має важливе значення для його власників (акціонерів). Один з основних недоліків цього показника – можливі високі значення за низьких значень капіталу; в Україні ж багато банків мають низький рівень капіталізації. До того ж за збитків і від'ємного капіталу, загрози втрати платоспроможності, банк продемонструє додатне значення ROE, що не відповідатиме ситуації. Декомпозиційний аналіз показника рентабельності активів (ROA), який показує наскільки ефективно банки використовують активи, дозволяє позбавитися цих недоліків і тому є більш надійним показником ефективності діяльності банків та банківської системи в цілому.

Зауважимо, що банківська система протягом 2009-2011 рр. була збитковою і лише в 2012 р. забезпечила прибуткову діяльність. Разом з тим незважаючи на поліпшення показників прибутковості, на сьогодні банківська система України має низький потенціал ефективного функціонування та розвитку. Доказом цього слугує те, що для переважної більшості банків України (понад 60%) у 2011-2012 рр. адміністративні витрати перевищували чистий процентний дохід, а це означає, що дохід, який отримують ці банки від кредитно-інвестиційної діяльності, не покриває витрати на залучення коштів і загальні адміністративні витрати.

За результатами 2012 року для банківської системи України рентабельність капіталу (ROE) становила 3,03%, рентабельність активів (ROA)

– 0,45%, в т.ч. для банків групи 1 – 0,76%; групи 2 – “-“ 0,03%; групи 3 – “-“ 0,83 %; групи 4 – 0,28%, тобто показник рентабельності для банків України має значний розмах варіації. При цьому більше 80% банків були низькорентабельними або збитковими, що свідчить про їх високу чутливість до ризиків та низьку ефективність діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Показники прибутковості діяльності банків в розрізі груп банків

Назва	Рентабельність активів (ROA), %	Кількість достатньо рентабельних банків, од.	Кількість збиткових банків, од.	Частка активів, %
Група 1	0,76	3	0	63,5
Група 2	-0,03	3	7	17,3
Група 3	-0,83	5	3	9
Група 4	0,28	22	9	10,2
Банківська система	0,45	33	19	100

Проведений системний аналіз свідчить, що на підвищення рентабельності діяльності вплинули такі фактори (табл. 2):

- зниження рівня відрахувань в резерви за активними операціями (з 3,6 до 2,15% до активів);
- повернення раніше списаних активів (1,66 млрд. грн., або 0,15% до активів);
- зниження рівня операційних витрат (чисті суми зменшилися з 0,95 до 0,58% до активів);
- зростання рівня комісійних доходів (з 1,52 до 1,66 % до активів) в основному через зростання плати за розрахунково-касове обслуговування та впровадження нових послуг.

Таблиця 2

Декомпозиційний аналіз рентабельності активів (ROA) банків України, в % до активів

Показники	2007	2011	2012
Чиста процентна маржа	5,03	5,32	4,51
Чистий комісійний дохід	2,6	1,52	1,66
Торговельний дохід	0,71	0,39	0,3
Адміністративні витрати	-4,29	-3,38	-3,41
Основний дохід	4,05	3,85	3,06
Відрахування в резерви за активними операціями мінус повернення раніше списаних активів	- 1,55	-3,6	-2,15
Інші операційні доходи мінус інші операційні витрати	-0,46	-0,95	-0,58
Повернення списаних активів	0,00	0,06	0,15
Прибуток до оподаткування	1,96	-0,64	0,48
Податок на прибуток	0,46	-0,12	-0,03
Рентабельність активів	1,5	-0,76	0,45

В той же час негативно вплинуло на ефективність банківської системи різке зниження чистої процентної маржі (з 5,32 до 4,41%), зокрема через зниження чистого спреда (з 4,51 до 3,75%), що може свідчити про зниження ефективності управління активами і пасивами та ризиком зміни процентних ставок.

Отже, в 2012 році простежувалися певні позитивні тенденції щодо підвищення ефективності банківської системи України, зокрема, зниження рівня інших операційних витрат, в т.ч. внаслідок оптимізації філійної мережі, зростання рівня комісійних доходів. В той же час для банківської системи України продовжує залишатися значно нижчий рівень чистої процентної маржі, чистого комісійного доходу, торговельного доходу порівняно з докризовим періодом, і за таких умов складно забезпечити достатній рівень рентабельності діяльності банків.

Костецький В.В.

кандидат економічних наук

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Забезпечення стабільності діяльності підприємства і стійкості його розвитку вимагає формування на ньому гнучкої та адекватної сучасним умовам господарювання системи управління. Основною вимогою ефективного управління виступає планування узгодженої роботи всіх структурних підрозділів підприємства, що забезпечує його динамічний розвиток та оптимізацію витрат. У зв'язку з цим, система управління більшості сучасних підприємств включає бюджетування як одну з найбільш ефективних технологій управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

У фаховій літературі існує велика кількість визначень бюджетування, що багато в чому пов'язане зі змінами у процесі його становлення та адаптації відповідно до сучасних економічних умов загалом і умов розвитку конкретного суб'єкта господарювання зокрема.

Загалом бюджетування визначають як процес складання бюджетів підприємства, у результаті якого відбувається інтеграція планування, обліку, аналізу, управління діяльністю підприємств з метою забезпечення найоптимальніших фінансових результатів, а також контролю за його виробничою та фінансово-господарською діяльністю [2, с. 248].

Основне завдання бюджетування полягає у підвищенні ефективності роботи підприємства на основі цільової орієнтації та координації роботи структурних підрозділів підприємства, підвищенні гнучкості у функціонуванні суб'єкта господарювання.

Бюджетування дозволяє підвищити ефективність та якість управлінської роботи, посилити режим економії матеріальних і фінансових ресурсів, виявити

причини відхилень тих чи інших показників діяльності компанії, розробити ефективні управлінські рішення за результатами аналізу відхилень.

Розвиток управлінських методик та зміна умов зовнішнього середовища висувають ряд вимог до постановки та функціонування системи бюджетування на підприємстві, зокрема, збільшення гнучкості системи, підвищення ролі стратегічних завдань. Дана обставина припускає вдосконалення механізму бюджетування, що пов'язано з використанням не всіх можливостей системи через її складність і багатofункціональність. Тільки налагоджений механізм бюджетування дозволить досягти запланованих показників.

Під механізмом бюджетування слід розуміти послідовність дій, інструментів і правил, що визначають процес досягнення контрольних та цільових показників підприємства.

Механізм управління бюджетуванням включає наступні локальні механізми:

1) організаційний – формування фінансової структури підприємства за допомогою виділення центрів фінансової відповідальності;

2) економічний – використання сукупності відповідних принципів, методів та інструментів бюджетування;

3) правовий – розробка сукупності внутрішніх нормативних документів підприємства, що регламентують процес бюджетного планування, починаючи від розробки і завершуючи контролем та аналізом бюджетів;

4) мотиваційний – встановлення залежності заробітної плати співробітників центрів фінансової відповідальності від виконання закріплених за ним планових показників [1, с. 75].

У процесі формування та підтримки у актуальному стані системи бюджетування перед підприємством постає безліч проблем, у формулюванні та розв'язанні яких тісно сплітаються організаційні, поведінкові та інформаційні аспекти. В якості основних проблем бюджетування на вітчизняних підприємствах можна виділити наступні:

– організаційні – неадекватна фінансова модель компанії (невірна типізація центрів фінансової відповідальності), насадження бюджетів «зверху вниз», недостатнє залучення до процесів планування керівників центрів відповідальності, недотримання процедур і регламентів бюджетування;

– економічні – неадекватні методи та інструменти, що використовуються в процесі розробки, контролю та аналізу бюджетів; відсутність зв'язку системи бюджетування з системами управлінського та бухгалтерського обліку, відсутність зв'язку стратегічного та бюджетного планування;

– правові – неадекватна бюджетна модель, відсутність чіткого регламенту бюджетування, неправильне визначення та розмежування повноважень і відповідальності окремих структурних підрозділів, відсутність процедур виконання бюджетів;

– мотиваційні – встановлення для мотивації менеджерів надмірно завищених або занижених цільових та контрольних показників тощо.

Таким чином, процес бюджетування являє собою складний комплекс наукової та практичної діяльності економістів та менеджерів. Рівень його

організації значно впливає як на хід розробки планових показників, так і на кінцеві результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому на всіх етапах процесу бюджетування необхідно застосовувати найбільш досконалі методи, технологію та засоби наукового обґрунтування бюджетів підприємства.

Досконалий механізм бюджетування дозволить оптимізувати майбутню фінансово-господарську діяльність підприємства, а також поточну планову роботу керівників та економістів.

Література

1. Андреева А. А. Формирование эффективного механизма бюджетирования на промышленном предприятии / А. А. Андреева // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2012. – № 1(25). – С. 74-80.
2. Квасницька Р. С. Бюджетування на підприємстві: суть та основні передумови ефективного застосування / Р. С. Квасницька // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 247-250.

Котова Ю.В.

аспирант кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, г. Харьков

НАЛИЧНОСТЬ В ОБРАЩЕНИИ КАК ЧАСТНАЯ СТРУКТУРА ПРОЦЕНТНОГО КАНАЛА ТРАНСМИССИИ

Современный этап развития национальной экономической системы определил новые ориентиры денежно-кредитной политики государства, реализуемые в частности посредством процентного канала [3]. Данный канал трансмиссии обеспечивает сбалансирование спроса и предложения на финансовом рынке, информирование субъектов финансового рынка по вопросам принятия решений в сфере сбережений, инвестиций, потребления, производства [4, с. 15; 5].

В контексте определения структуры процентного канала монетарной трансмиссии возможно выделение четырех уровней – инструментального, монетарного, капитализационного и социализационного. Первый представлен учетной ставкой НБУ (r_{uch}), ставкой по основным инструментам рефинансирования (r_{ref}), ставкой по кредитам overnight ($r_{overnight}$) и процентной ставкой по предоставленным кредитам (r_{cred}) (динамика данных структур представлена на рис.1) [2].

Монетарный, капитализационный и социализационный уровни представлены частными структурами соответствующих агрегатов [1].

Рассмотрим влияние инструментального уровня процентного канала трансмиссии на уровень наличности в обращении – первую частную структуру монетарного уровня процентного канала. Изложенное выше, позволяет использовать следующую последовательность переменных инструментального и монетарного уровней процентного канала трансмиссионного механизма,

необходимых для идентификации структурных шоков:
 $(r_{uch_t}) \rightarrow (r_{ref_t}) \rightarrow (r_{overnight_t}) \rightarrow (r_{cred_t}) \rightarrow (cash_t)$.

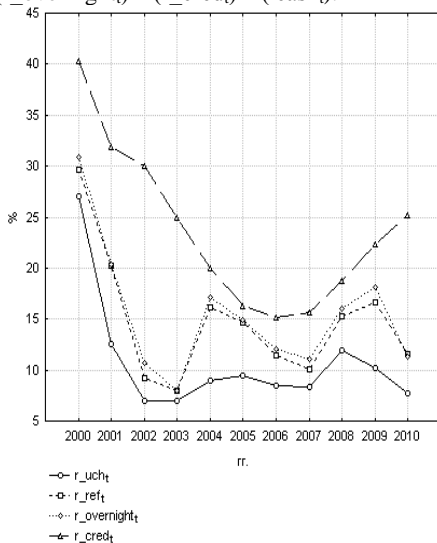


Таблица 1

Статистики регрессионного анализа взаимосвязи структур инструментального уровня и наличности в обращении

	B	Std.Err.	t(n)
функция влияния r_{uch_t} на r_{ref_t} (R=0.93; F=56.15)			
Intercept	-3.98	1.62	2.46
r_{uch_t}	1	0.13	7.49
$r_{ref_t} = -3.98 + m_{base}$			(1)
функция влияния r_{ref_t} на $r_{overnight_t}$ (R=1; F=1052.3)			
Intercept	0.28	0.5	0.56
r_{ref_t}	1.03	0.03	32.44
$r_{overnight_t} = 1.03 * r_{ref_t}$			(2)
функция влияния $r_{overnight_t}$ на r_{cred_t} (R=0.61; F=5.51)			
Intercept	11.77	5.44	2.16
$r_{overnight_t}$	0.77	0.33	2.35
$r_{cred_t} = 0.77 * r_{overnight_t}$			(3)
функция влияния r_{cred_t} на $\ln(cash_t)$ (R=0.71; F=9.2)			
Intercept	5.99	0.67	8.9
r_{cred_t}	-0.08	0.03	-3.03
$cash_t = 2.71^{(5.99 - 0.08 * r_{credit})}$			(4)

Примечание: рассчитано автором с применением СП EViews7.

Данные табл. 1. свидетельствуют, что доля влияния независимых переменных на зависимые – значительна (коэффициент детерминации больше 50% для всех поведенческих уравнений), регрессии – адекватны, коэффициенты поведенческих уравнений – значимы. Анализ остатков показал, что теоретические значения хорошо аппроксимируют фактические значения.

Таким образом, вследствие проведенного исследования взаимосвязи частных структур инструментального уровня и первой структуры монетарного уровня – наличность в обращении, был определен вид прогнозных поведенческих уравнений. Где синтезирующим инструментальный и монетарный уровни стало уравнение влияния процентной ставки по предоставленным кредитам на объем наличности в обращении (4).

Литература

1. Котова Ю.В. Методологічні передумови побудови моделі взаємозв'язку процесів монетизації, капіталізації та соціалізації національної економічної системи // Системи обробки інформації. – 2012. – 8(106) – С. 243-244.
2. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 / В. І. Міщенко, О. І. Петрик, А. В. Сомик, Р. С. Лисенко та ін. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.
3. Петрик О.І., Ніколайчук С.А. Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики в Україні // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 12 – 20.
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2012 рік. Затверджено рішенням Ради Національного банку України від 26.04.2012 № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/osnovni-zasadi-groshovo-kreditnoyi-politiki-na-2012-rik-doc101575.html>
5. Положення про процентну політику Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=114668>

Ковалевич Д.А.

к.е.н., доцент

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

КАЗНАЧЕЙСЬКА СИСТЕМА КАСОВОГО ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ

Трансформаційні зміни економіки України обумовили розвиток Державної казначейської служби України, однієї з структур управління державними фінансами. Казначейство України через систему електронних платежів здійснює розрахунково-касове обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, забезпечує якісний і оперативний контроль за своєчасністю і повнотою надходжень доходів до Державного та місцевих бюджетів України, цільове і ефективне витрачання бюджетних коштів, прозорість усього процесу виконання бюджетів усіх рівнів.

Державна казначейська служба України відіграє важливу роль у фінансовій системі України.

Як дієвий інструмент державної та регіональної фінансової політики казначейська система касового виконання бюджетів сприяє реалізації повною мірою норм Бюджетного кодексу України та Закону «Про Державний бюджет України» на відповідний рік щодо застосування єдиних підходів і вимог до виконання бюджетів і складання звітності. Це в свою чергу дозволяє створити прозору й доступну для органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування базу даних про виконання бюджетів, що діє в режимі реального часу і дає змогу приймати виважені управлінські рішення [1,с.23].

Головним призначенням Державної казначейської служби України на сучасному етапі розвитку України є сприяння оптимальному управлінню державними фінансовими ресурсами.

При казначейській системі процес виконання бюджету прозорий, чіткий і глибоко деталізований. Сутність казначейського обслуговування бюджетів розкривається через управління потоками державних ресурсів шляхом зарахування всіх надходжень на Єдиний казначейський рахунок і проведення виплат за напрямками їх цільового використання.

Таким чином, фінансові органи, місцеві адміністрації щоденно отримують достовірну інформацію про надходження в розрізі видів доходів та бюджетів, мають можливість здійснювати аналіз та приймати управлінські рішення.

Набутий досвід казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами показав, що ця форма виконання бюджетів підвищує фінансову дисципліну, сприяє забезпеченню контролю за дотриманням норм Бюджетного кодексу.

Відслідковуючи процес касового виконання бюджетів, можна виявити позитивні тенденції розвитку системи Державної казначейської служби України. Позитив полягає в тому, що контролюється весь цикл обігу бюджетних коштів від їхнього надходження до розподілу, використання і складання звітності, який є діючим інструментом державної фінансової політики і потужним важелем соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Державне казначейство за роки свого існування, вийшло на новий етап свого розвитку. На даний час Державна казначейська служба України знаходиться на досить високому рівні інформатизації, що дає змогу вирішувати важливі завдання. Динамізм процесів казначейського обслуговування бюджетів, який об'єктивно існує, вимагає постійного оновлення програмного забезпечення.

Важливою проблемою є обмін інформацією між органами казначейства і фінансовими органами, що пов'язане із різними вимогами до порядку передачі інформації.

Необхідно створити цілісну систему фінансово-бюджетного контролю, яка б здійснювала контроль протягом всього бюджетного процесу. Створення нових державних інститутів, зміна бюджетних технологій вимагають адекватної системи фінансово-бюджетного контролю, яка б забезпечила

контроль за фінансовими ресурсами держави та її адміністративно-територіальних одиниць.

Для забезпечення прозорого руху грошових потоків держави, підвищення якості та достовірності бюджетного обліку і звітності доцільно впровадити в практику національні стандарти (положення) бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в секторі державного управління. Завдяки казначейському обслуговуванню система виконання місцевих бюджетів дає можливість місцевим органам влади успішно виконувати покладені на них повноваження, посилюється контроль за витрачанням коштів місцевих бюджетів, отриманої від органів Держказначейства повної та оперативної інформації про фінансові операції з коштами місцевого бюджету і поліпшення управління бюджетними зобов'язаннями. І, як передбачено Бюджетним кодексом, головне завдання організації бюджетно-фінансового контролю полягає в сприянні досягненню цілей бюджетної політики та ефективності використання фінансових ресурсів держави.

Об'єктивний розвиток секторів економіки і бюджетне реформування створили необхідні умови для функціонування органів Державного казначейства і забезпечують ефективне використання ресурсів місцевих бюджетів при казначейському їх обслуговуванні.

Література

1. Форкун І.В. Основи казначейської справи [Текст]: навчальний посібник / Форкун І.В., Фролова Н.Л., Львів. – «Новий світ-2000», 2012.- 477с.

Кравцова Л.Л.

викладач

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОНІТОРИНГУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення конкурентоспроможності та створення конкурентних переваг для суб'єктів господарювання в умовах розвитку ринкової економіки в Україні можливо за умови раціонального формування, ефективного використання та управління ресурсним потенціалом. На нашу думку, на сьогодні сучасні торговельні підприємства приділяють недостатньо уваги управлінню ресурсним потенціалом підприємства. Тому вимагають теоретичного й практичного вирішення проблеми стратегічного і тактичного управління ресурсами торговельного підприємства та їх формуванням як єдиної підсистеми в економіці підприємства.

Проблеми управління ресурсним потенціалом підприємств досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: М. Альберт, І. Ансофф, М. Байє, Т. Йеннер, П. Друкер та ін.

Ефективне використання ресурсного потенціалу - це передумова до формування ефективної методології та методики його використання в

торговельних підприємствах. Тому, на нашу думку, існує об'єктивна необхідність у пошуку нових підходів до управління ресурсним потенціалом підприємств.

Коло визначень ресурсного потенціалу підприємства дуже широке - від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [1, с. 6]. Його розглядали як елемент виробничих відносин щодо використання здатності трудових ресурсів до створення матеріальних благ, як сукупність наявних ресурсів для досягнення поставленої мети, як максимально можливий обсяг матеріальних благ та послуг тощо.

При цьому ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

- реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (також і нереалізовані можливості);
- обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві;
- здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства;
- формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва [2, с. 84-87].

Так, на думку Н. Міщенко та О. Кумечко, ресурсний потенціал є системою взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. При цьому він визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а й їх оптимальним співвідношенням, відповідністю їх величини і складу потребам вирішуваних завдань [3, с.194].

Стосовно управління ресурсним потенціалом, варто зазначити, що обґрунтуванню методологічних основ побудови управління потенціалом мало приділено уваги, окремі підходи розроблені І. Отенком, який стверджує, що управління стратегічним потенціалом потрібно розглядати, виходячи з цілей розвитку підприємств та використанням функціонального підходу. Цієї ж позиції дотримуються й С. Судомир. І Г. Качурівська та вважають, що зазначена вище позиція є обґрунтованою. Позиція А. Воронкової заключається в наступному: управління підприємством зводиться до управління його конкурентоспроможним потенціалом.

Враховуючи зазначене, ми вважаємо що управління ресурсним потенціалом торговельного підприємства - це процес формування та ефективного використання складу елементів потенціалу та встановлення взаємозв'язків між ними.

Високоєфективне управління формуванням та використанням складу елементів потенціалу підприємства не можливо здійснювати без відповідного належного контролю на підставі аналітичних даних, які можуть бути надані лише за умови здійснення постійного та ефективного моніторингу. Адже в Україні внаслідок зміни умов функціонування торговельних підприємств у

країні (зменшенням вартості потенціалу внаслідок підвищення цін на товарні ресурси, скороченням кількості працівників), кризовими явищами у фінансовій сфері (зростанням кредиторської заборгованості й обмежень у доступі до зовнішніх джерел фінансування) та удосконаленням ринкової інфраструктури виникає необхідність постійного моніторингу процесу формування та використання ресурсного потенціалу торговельних підприємств. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує відповідного моніторингу, що дає змогу визначити, на якому рівні нині знаходиться підприємство та які його перспективи. Торгівля, яка стрімко розвивається у сучасних умовах, залучає у сферу своєї діяльності значні матеріальні, фінансові та трудові ресурси, що визначає актуальність наукових досліджень з оцінки можливостей, ефективності формування й функціонування сукупності ресурсів на рівні окремих підприємств.

Література

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. / Н.С.Краснокутська. - К. : Вид-во ЦНЛ, 2005. - 352 с.
2. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. - 2008. - № 2. - С. 83-88.
3. Міценко Н.Г. Кумечко О.І. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання/ Н.Г. Міценко, О.І. Кумечко// Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. Вип.20.9 - с.193-198.
4. Свободин В.А. Вопросы определения и эффективности производственного потенциала // АПК: экономика, управление / В. А. Свободин. - 1991. - № 3. - С. 27-30.

Квасницька Р.С.

кандидат економічних наук, доцент

Університет банківської справи національного банку України, м. Київ

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ВИДІЛЕННЯ ЗАГАЛЬНОРИНКОВИХ ФУНКЦІЙ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Сутність та роль фінансового ринку повною мірою може бути розкрита на основі дослідження його функціонального призначення. Саме функції, які виконує фінансовий ринок, відображають його мобільність та швидкість пристосування до змін в економічному і політичному житті як окремої країни, так і світу загалом.

Відмітимо, що функції фінансового ринку є предметом дослідження багатьох вчених-економістів (В.Д. Базилевича, В.В. Беляєва, І.О. Бланка, В.П. Ходаківської, В.М. Шелудько, В.М. Федосова, С.І. Юрія, П.І. Юхименко та інших), однак єдності щодо їх кількісного та сутнісного розкриття в сучасній економічній літературі немає.

Нам імпонує розгляд функцій фінансового ринку на основі їх поділу на загальноринкові та специфічні. Так, якщо розглядати загальноринкові функції фінансового ринку в ракурсі розкриття функціонального призначення даного

ринку, то, на наш погляд, необхідним є аналітичне дослідження загальних функцій ринку, що виокремлюються науковцями в економічній теорії.

Більшістю фахівців економічної теорії виділяються такі функції, які притаманні будь-якому ринку, як: регульовальна, інформаційна, ціноутворювальна, стимулювальна, розподільча, санаційна, інтегровальна.

Однак, деякими науковцями виділяються як загальноринкові такі функції, як: алокаційна функція [1], функція розвитку [4], контролювальна [4; 5; 6], посередницька функція [7].

Так, В.Д. Базилевич акцентує увагу на виокремленні алокаційної функції будь-якого ринку, яка відображає те, що «риннок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів» [1].

Однак, виходячи із трактування поняття «алокація», що розглядається у економічних словниках, як розподіл чогось між різними галузями, регіонами, видами діяльності або, як розміщення ресурсів [2, с.287], не зрозуміло є відмінність даної функції від розподільчої, яка теж виділяється В.Д. Базилевичем з одностороннім підходом щодо розподілу лише доходів. Таким чином, ми вважаємо, що функція алокації є тією ж функцією розподілу, але яку необхідно розглядати з позиції впливу ринку як на розподіл ресурсів, так і на розподіл доходів, що найбільш ґрунтовно пояснюється В.Г. Чепіною [3].

С.В. Мочерний, серед загальноринкових функцій, окремо виділяє функцію розвитку, яка, на його думку, полягає у «стимулюванні конкуренції між виробниками товарів і послуг в межах окремих країн і світового господарства, а отже, рушійних сил розвитку економіки» [4]. Між тим, на наш погляд, не зрозумілим є те, що науковець, виділивши спонукаючу (стимулювальну) функцію ринку, дією якої стверджує, що на макрорівні роль ринку виявляється у стимулюванні науково-технічного прогресу, ефективності суспільного виробництва, стимулювання ж конкуренції чомусь вже розглядає окремо у дії функції розвитку.

Ми також вважаємо невірним виокремлення у роботах [4; 5; 6] контролюючої функції, яка, на наш погляд, є не чим іншим, як розширенням тлумачення регульовальної функції ринку. Адже «сприяння» контролю споживачів над тим, які товари чи послуги потрібні, виявляється саме під час ринкового регулювання попиту та пропозиції, при якому, як зазначає В.Г. Федоренко, «досягається відповідність між обсягом виробництва і сукупними потребами, формування необхідності пропорції в економіці та встановлюється безперервність процесу відновлення» [6].

Стосовно посередницької функції ринку, що виділяється С.І. Архіреєвим та Н.Б. Решетняк, і яка, на їх погляд, «проявляється у встановленні господарських зв'язків між виробниками та споживачами, забезпеченні реалізації їх економічних інтересів» [7, с.51], відмітимо, що виокремлення даної функції є доцільним не у складі загальноринкових функцій, а у складі специфічних функцій, що притаманні конкретному ринку чи його сегменту. Пояснимо це тим, що посередницька роль ринку може бути представлена

різними відмінними схемами та різними інститутами, характеристика яких і визначає специфічність даної функції ринку.

Таким чином, фінансовий ринок у розподільчих і перерозподільчих процесах фінансових ресурсів виконує ті функції, які не може виконати жодна складова фінансової системи [8, с. 319], і, в той же час, він виконує функції, що притаманні будь-якому ефективному ринку.

Література

1. Економічна теорія Політекономія: підручник /за ред. В.Д. Базилевича. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>
2. Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495с.
3. Чепінога В. Г. Економічна теорія : підручник / В.Г. Чепінога. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>
4. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>
5. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії: підручник / О.О. Мамалуй. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>
6. Федоренко В.Г. Політична економія: підручник / В.Г. Федоренко. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>
7. Курс економічної теорії: навч. посібник /за ред. С.І. Архіреєва, Н.Б. Решетняк. – Харків: НТУ «ХПІ», 2007. – 331 с.
8. Василик О.Д. Теорія фінансів: підруч. / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.

Литвинюк О.В.

аспірант, викладач кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПАСИВНИХ ТА АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки процес управління фінансовими ресурсами банку, являється одним із головних та пріоритетних напрямків, оскільки ефективність та правильність прийнятих рішень в процесі управління активами та пасивами є важливим чинником успішної діяльності банку. Керівництво сучасних банківських установ повинно приділяти значну увагу управлінню активами та пасивами для ефективного функціонування та виконання своїх функцій банками в конкурентному середовищі фінансового ринку. Слід зазначити, що банківські ресурси – це основа діяльності будь-якого банку, оскільки процеси формування ресурсів і надання позик перебувають у тісному зв'язку.

Головним джерелом банківських ресурсів виступають залучені кошти, тобто пасиви, частка яких в середньому по банківській системі України складає 80% від загальної величини ресурсів, а решта 20% припадає на власний капітал банку [1, с.215].

Структура ресурсів окремих комерційних банків є індивідуальною і залежить від ступеня їх спеціалізації, особливостей їх діяльності, стану ринку кредитних ресурсів та інших факторів. Так, універсальні комерційні банки, які здійснюють переважно операції з короткострокового кредитування, як основний вид залучених ресурсів використовують короткотермінові депозити, а іпотечні банки, які займаються довгостроковим кредитуванням під заклад нерухомості, мобілізують кошти шляхом випуску та реалізації довгострокових зобов'язань (іпотечних облігацій) [2,с.34-35].

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначено, що комерційний банк - це установа, функцією якої є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення та інших кредитних ресурсів, касове і розрахункове обслуговування народного господарства, виконання валютних та інших банківських операцій. До базових банківських операцій належать 16 операцій, які й визначають банк як фінансову установу (ст. 3 Закону України «Про банки і банківську діяльність»)[4].

Залежно від економічного змісту всі види діяльності банківських установ мають наступну ієрархію операцій,які представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Ієрархія операцій банківських установ України

Пасивні операції	Активні операції	Послуги
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Залучення депозитів юридичних осіб; ▪ Залучення вкладів фізичних осіб; ▪ Отримання кредитів від банків; ▪ Випуск цінних Паперів, облігацій; ▪ Розміщення акцій банку. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Надання кредитів юридичним особам; ▪ Надання кредитів фізичним особам; ▪ Надання кредитів банкам; ▪ Вкладення в цінні папери; ▪ Формування касових залишків та резервів; ▪ Формування інших активів. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Розрахункові послуги; ▪ Касові послуги; ▪ Трастові послуги; ▪ Лізингові послуги ▪ Факторингові послуги ▪ Посередницькі послуги; ▪ Консультаційні послуги.

Отже, із приведеної вище таблиці слід відмітити, що за рахунок пасивних операцій формуються ресурси банківських установ, які необхідні понад власний капітал для забезпечення функціональної діяльності, підтримання ліквідності на належному рівні та отримання запланованого прибутку. Що ж стосується активних операцій, то активні операції банківських установ – це розміщення банком власних та залучених коштів з метою отримання максимального прибутку. Крім операцій, які пов'язані із формуванням банківських пасивів та активів, комерційні банки займаються і іншими видами діяльності – банківськими послугами. Істотною ознакою банківських послуг є те, що для їх надання банку не потрібні додаткові ресурси, банківські послуги

надаються, як правило в процесі проведення пасивних та активних операцій [3, с.67-68].

Однак, пасивні та активні операції банківських установ тісно взаємопов'язані: структура і характер пасивів банку, багато в чому визначають можливості в проведенні активних операцій, одночасно зміна політики банку в області кредитування має суттєво впливати на характер ресурсів. Пасивні операції банківських установ дозволяють залучати в банки грошові кошти, які вже знаходяться в обороті. Що ж стосується нових ресурсів, то вони створюються банківською системою в результаті активних кредитних операцій.

Висока залежність пасивних та активних операцій банківських установ становить питання про необхідність певних фондів, що можуть зробити цей зв'язок менш тісним. До таких фондів відносять: власні кошти банку та залишки коштів на рахунках в центральному банку, залишки на резервних рахунках. Обсяги цих фондів визначаються характером кредитної політики центрального банку і самого комерційного банку.

Література

1. Сало І. В. Фінансовий менеджмент у банку: Навчальний посібник.-С: Університетська книга, 2007-314с.
2. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: Навчальний посібник. – К: КНЕУ, 2003-347с.
3. Череп А.В., Андросова О.Ф. Банківські операції: Навчальний посібник. – К: Кондор, 2008-410с.
4. Закон України «Про банки та банківську діяльність » від 07.12.2000 №2121-III із змінами та доповненнями станом на 01.01.2013р.

Мамонтова І.В.

аспірант

Одесский национальный экономический университет, г.Одесса

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН УКРАИНЫ

Обеспечение устойчивого развития субъектов предпринимательской деятельности на территории свободных экономических зон Украины предполагает усовершенствование механизма использования системы финансовых рычагов и внедрение его с помощью соответствующих законодательных актов.

Мировой опыт создания свободных экономических зон свидетельствует о том, что эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности на этих территориях была непосредственно связана с действием инвестиционных проектов на долгосрочной основе и готовностью государства обеспечить поддержку этих проектов [1]. К сожалению, такая модель создания свободных экономических зон не может быть использована в Украине без учета особенностей развития национальной экономики.

Как известно, механизм использования системы финансовых рычагов, действующий для субъектов предпринимательской деятельности свободных экономических зон Украины с начала создания этих образований и вплоть до отмены льготного режима [2] на этих территориях оказался неэффективным [3].

Для повышения эффективности функционирования и обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур на территории свободных экономических зон считаем целесообразным разграничить инвестиционные проекты на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Кроме того, не менее важным является определение видов налогов, стимулирующих мероприятий, преимуществ, недостатков и сложностей внедрения определенного механизма использования системы финансовых рычагов (табл. 1).

Таблица 1

Предложения по функционированию субъектов предпринимательской деятельности свободных экономических зон

Вид налога	Стимулирующие мероприятия	Преимущества	Недостатки	Сложности
Краткосрочные инвестиционные проекты				
Среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (больше чем 5 лет) инвестиционные проекты				

Литература

1. Даныко Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве.– Москва: ИНФРА-М, 1998.- 168стр.
2. Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О государственном бюджете на 2005 год»» №2505-IV от 25.03.2005г., <http://rada.gov.ua>
3. Ефименко Т.И., Лебеда Т.Б. Оценка бюджетной эффективности функционирования свободных экономических зон и территорий приоритетного развития в Украине/ Ефименко Т.И., Лебеда Т.Б. // Журнал «Теория и практика управления». – 2004.– № 10. – Режим доступа: www.ises.com.ua/17.doc

Мушинська І.С.

студентка 5 курсу, спеціальність “Фінанси і кредит”

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

ПРОБЛЕМИ ПІДТРИМКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМИ РЕФІНАНСУВАННЯ НБУ

Національний банк України забезпечує регулювання грошово-кредитного ринку, використовуючи відповідні монетарні інструменти та механізми, у тому числі рефінансування банків. Особливої актуальності набувають питання ефективного використання механізмів та інструментів рефінансування банків в умовах поширення наслідків боргової кризи та нестабільності функціонування світового фінансового ринку.

Багато вчених, зокрема Г.І. Башнянин, А.М. Клімішен, М.Б. Люлик, С.В. Міщенко, В.А. Сидоренко, у наукових працях дослідили особливості політики НБУ із підтримки ліквідності банків та розкрили основні аспекти функціонування вітчизняної системи рефінансування. Глобалізаційні процеси та динамізм зовнішнього середовища обґрунтовують необхідність постійного моніторингу та аналізу механізмів рефінансування банків в сучасних умовах розвитку світової фінансової системи.

Одним із способів підтримання ліквідності комерційних банків є рефінансування в центральному банку, для якого це механізм безготівкової емісії та спосіб запобігання поширенню банківської паніки та кризових процесів. У випадку, коли на грошовому ринку виникають передкризові ситуації, саме центральний банк є джерелом додаткових фінансових резервів, що надаються на кредитній основі тим банкам, які мають у них найбільшу потребу. Слід також відзначити, що Національний банк України має право надавати кредити для рефінансування певного банку, якщо це не тягне за собою ризики для банківської системи [1].

Кредити рефінансування надаються для підтримання ліквідності банків у випадку виникнення неочікуваного і тимчасового її дефіциту через непрогнозоване вилучення фінансових ресурсів або неповернення у визначений термін кредитних коштів позичальниками. Отримання комерційними банками кредитів рефінансування дає змогу вчасно виконувати фінансові зобов'язання, що забезпечує підтримання стабільності банківської системи і збалансування грошово-кредитного ринку. Варто зазначити, що рефінансуванню як інструменту тимчасової підтримки ліквідності банків не властивий цільовий характер, адже кредити, які надає НБУ, не є джерелом кредитних ресурсів [2, с. 176].

У 2012 р. на внутрішньому ринку підвищився попит на іноземну валюту, що потребувало здійснення НБУ інтервенцій для його збалансування. Це було зумовлено посиленням нестабільності у світовій фінансовій системі та погіршенням ринкових очікувань. Через це у червні – листопаді 2012 р. стрімко зростали депозити населення в іноземній валюті, а в національній – суттєво не змінювалися. Це супроводжувалося одночасним зростанням вартості позикових ресурсів. Зокрема, рівень середньозваженої ставки за кредитами на міжбанківському ринку збільшився з 5,8 % у травні до 15,8 % у червні 2012 р. і утримувався на такому рівні до кінця року. НБУ активно здійснював підтримку ліквідності банківської системи: загальний обсяг операцій з рефінансування банків у червні – листопаді 2012 р. становив 72,2 млрд. грн., в грудні – 8,2 млрд. грн., а в січні 2013 р. – 3,7 млрд. грн. [3, с. 6].

Надання кредитів центральними банками у багатьох країнах розглядають як певну гарантію безпечного функціонування національних платіжних систем. Такі кредити досягають значних обсягів і є вагомим фактором підтримання поточної ліквідності фінансового сектора країни [1].

В Україні існує проблема цільового використання коштів, спрямованих на рефінансування, оскільки ці ресурси використовуються не на підтримку ліквідності комерційних банків, а на підтримку їхньої платоспроможності.

Необхідно розрізняти ці два взаємопов'язані явища: втрату банком своєї платоспроможності у зв'язку з низьким рівнем управління ризиками та нестачу ліквідності через обмеженість чи деформування ресурсної бази. Оскільки основною функцією НБУ є формування пропозиції грошей, то механізми рефінансування призначені для забезпечення необхідного рівня ліквідності, а не платоспроможності банків, хоча між цими категоріями і є певний взаємозв'язок. Якщо банк є неплатоспроможним або зіткнувся із серйозною нестачею коштів, то спочатку потрібно вирішити проблему щодо поповнення його капіталу, а вже після цього розглядати можливість надання йому нових кредитних ресурсів [4, с. 77].

Отже, рефінансування є ефективним способом тимчасової підтримки ліквідності банку в кризових ситуаціях. Але не потрібно розглядати кошти рефінансування НБУ як єдине джерело отримання кредитних коштів в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Література

1. Клімішен А.М. Перспективи регулювання ліквідності банківської системи в контексті інтеграційних процесів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.
2. Башнянин Г.І. Проблеми рефінансування банків у посткризовий період / Г.І. Башнянин, В.А. Сидоренко, М.Б. Люлик // Вісник НЛТУ. – 2012. – № 22.12. – С. 173-177.
3. Монетарний огляд за 2012 р. Генерального департаменту грошово-кредитної політики НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Міщенко С. В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7 (164). – С. 75–88.

Дейкало Л.Є., старший викладач

Некlesa А.П., студентка

Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ

ПЛАТІЖНА СИСТЕМА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ

У зв'язку із зміною статусу банків, перерозподілом функцій між банківською та фінансовою системою, касове виконання бюджету в Україні поетапно переводилось з банківської системи на казначейську.

З метою створення умов для більш ефективного управління коштами державного бюджету КМУ і НБУ затверджено постанову від 15 вересня 1999 року № 1721 "Про створення внутрішньої платіжної системи Державного казначейства". Відповідно до цієї постанови Казначейство зосередило всі кошти Державного бюджету України, а в подальшому і місцевих бюджетів на своєму єдиному рахунку, що дало змогу більш ефективно використовувати ці кошти і управляти ними.

Невід'ємним спеціалізованим елементом практично всіх економічних операцій, що стосується передачі грошової вартості в обмін на товар, послугу або фінансовий актив, є платіжні системи. Платіжну систему можна представити у вигляді системи механізмів, які служать для переказу грошових

коштів між суб'єктами господарювання, для розрахунку за платіжними зобов'язаннями, що виникають між ними.

Таким чином, платіжна система - це набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними та організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів та механізмів.

Сьогодні в Україні діє система електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ), тобто платіжна система, яка забезпечує розрахунки в електронній формі між банками і за дорученням клієнтів, і за зобов'язаннями банків. Серед принципів організації СЕП можна виділити наступні:

1) забезпечення розрахунків між банківськими установами в національній валюті України і в найбільш вживаних іноземних валютах.

2) СЕП є закритою системою, тобто:

— грошові кошти циркулюють у закритому фінансовому просторі;

— грошові кошти перебувають під суворим емісійним контролем Національного банку.

3) СЕП базується на повністю безпаперовій технології.

4) Трансакції відображаються в режимі реального часу на технічних рахунках банківських установ. Унаслідок чого учасники розрахунків володіють необхідною інформацією для прогнозування ліквідності.

Безпосереднє використання Казначейством можливостей роботи платіжної системи стало необхідною умовою ефективного регулювання та управління бюджетними коштами.

Одним з ключових принципів організації казначейського обслуговування бюджетних коштів є принцип роботи Єдиного казначейського рахунку.

З метою задоволення технічного процесу та безпроблемного обслуговування бюджетів, позабюджетних фондів та інших клієнтів Національним банком за участю Казначейства України розроблена модель обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку в СЕП НБУ.

Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку (ЄКР). Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам Казначейства України мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання. Запровадження ЄКР, на який зараховуються усі доходи, і з якого здійснюються всі наступні видатки бюджетів, дає змогу зосередити державні кошти на кореспондентському рахунку Державної казначейської служби України. Наявність на центральному рівні інформації про стан та рух бюджетних коштів надає Міністерству фінансів України та головним розпорядникам коштів широкі можливості для гнучкого маневрування фінансовими ресурсами держави та оперативного контролю за спрямуванням коштів. А відтак, володіти фінансовими важелями регулювання економічної ситуації в державі.

Органам місцевого самоврядування розрахунки з ЄКР через СЕП НБУ дало широкі можливості володіння інформації щодо надходжень до бюджету в розрізі джерел на будь-який термін часу, значно прискорити розрахунки в бюджетній сфері, оперативного управляти наявними фінансовими ресурсами, здійснювати контроль за виконанням бюджетів, тобто забезпечити прозоре виконання бюджетів та цільове спрямування бюджетних коштів.

Місцеві бюджети за рахунок ЄКР отримують позики на покриття тимчасових касових розривів пов'язаних з недостатньою їх платоспроможністю щодо погашення бюджетними фінансовими зобов'язаннями за захищеними статтями видатків.

Отже, платіжна система виконання бюджету дієва і відповідає основним вимогам, а саме: швидкості проведення розрахунків, зручності в користуванні, надійності, своєчасності, економності переказу грошових коштів, платіжному сервісу, мінімізації ризиків при проведенні платежів.

Література

1. Душко Н.В., Юрій С.М. Управління фінансовими ресурсами в системі казначейства України. [Електронний ресурс] / Економічні науки. - Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69190.doc.htm
2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України, 2010.
3. Веб-портал Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України - Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>

Орехова К.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів

Харківський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України, м. Київ

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найважливіших проблем ефективного розвитку підприємства в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища є його фінансова безпека. Фінансова безпека – це захищеність фінансово-господарської діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Складовими фінансової безпеки є фінансові переваги, фінансова стійкість та фінансова надійність підприємства. Рівень фінансової безпеки залежить від того, наскільки ефективно фінансові менеджери підприємства спроможні уникнути або усунути вплив загроз на неї.

Дослідженню теоретико-методичних основ забезпечення фінансової безпеки підприємства присвячені роботи: Барановського О.І. [1], Бланка І.О. [2], Гейця В.М. [3], Єпіфанова А.О. [4], Кириленко В.І. [5], Клебанової Т.С. [6], Козаченко Г.В. [7], Чаговец Л.А. [8] та ін. Аналіз наукових досліджень цих авторів виявив, що на сьогодні визначенню методів оцінювання загроз

фінансовій безпеці підприємства не приділено достатньо уваги в фінансово-економічній літературі.

Метою даної роботи є визначення методів оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємства.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз методів оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
Статистичний метод	Можливість розрахунку загроз фінансовій безпеці підприємства практично для будь-якого напрямку фінансово-господарської діяльності.	Значні витрати часу, трудомісткість застосування й розрахунків.
Метод аналізу доцільності витрат	Можливість пошуку шляхів зниження загроз фінансовій безпеці підприємства за рівнем витрат.	Не аналізуються джерела походження загроз фінансовій безпеці підприємства (загроза фінансовій безпеці підприємства розглядається як цілісна величина).
Метод експертних оцінок	Можливість оцінювання впливу загроз на фінансову безпеку підприємства, якщо за іншими методами це зробити неможливо.	Суб'єктивний характер одержання кінцевих результатів оцінювання впливу загроз на фінансову безпеку підприємства.
Аналітичний метод	Можливість факторного аналізу загроз фінансовій безпеці підприємства і виявлення можливих шляхів зниження їх рівня.	Значні витрати часу на складання діаграм і значна трудомісткість розрахунків.
Метод використання аналогів	Можливість використання минулого досвіду за відсутності бази порівняння, що не відповідає новим умовам господарювання.	Ігнорування того факту, що будь-яка фінансово-господарська діяльність підприємства перебуває в постійному розвитку.
Метод дерева подій	Можливість послідовно оцінити наслідки кожної вихідної негативної події та обчислити максимальну її ймовірність.	Імовірність недогляду впливу якої-небудь ланки оцінюваної системи. Значні витрати часу.
Метод «події-наслідки»	Можливість детального виявлення можливих загроз фінансовій безпеці підприємства, чого неможливо досягнути без попереднього їх структурування.	Імовірність недогляду деяких загроз фінансовій безпеці підприємства, через спрощення зображення фінансово-господарської діяльності.
Метод дерева відмов	Можливість опису складних процесів або систем, а також відображення структури системи з урахуванням всіх проміжних ланок.	Великі витрати часу як на складання діаграми дерева відмов, так і на детальне вивчення проблеми.
Метод індексів загроз	Можливість здійснення оперативного контролю за рівнем загроз фінансовій безпеці підприємства та вживання попереджувальних заходів щодо запобігання їх дій.	Імовірність неточно визначити рівень загроз фінансовій безпеці підприємства через неможливість ідентифікації деяких із них.
Метод аналізу фінансово-господарської діяльності	Можливість оцінювання загроз фінансовій безпеці будь-якого підприємства через відкритість інформаційної бази.	Ігноруються мультискладові загрози фінансовій безпеці підприємства через орієнтацію на показники бухгалтерської звітності.

Практика господарювання свідчить, що на сьогодні основними методами оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємства є: статистичний метод, метод аналізу доцільності витрат, метод експертних оцінок, аналітичний метод, метод використання аналогів, метод побудови дерева подій, метод «події-наслідки», метод дерева відмов, метод індексів загроз, метод аналізу фінансово-господарської діяльності.

В табл. 1 представлено переваги та недоліки використання зазначених вище методів оцінювання загроз фінансовій безпеці в практичні діяльності підприємства.

Як видно з табл. 1, кожний із методів оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємства має як істотні переваги, так і певні недоліки. Також варто відзначити, що використання одних методів дозволяє оцінити сукупні загрози фінансовій безпеці підприємства, інших ж – можливості генерації певних загрозових їх подій, що є предметом подальшого дослідження автора цієї роботи.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський; Інститут економічного прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Гесць В.М. Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / [В.М. Гесць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова та ін.]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
4. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
5. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки : монографія / В.І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
6. Клебанова Т.С. Моделирование финансовых потоков в условиях неопределенности: монография / [Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Н. Богониколос та ін.]. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.
7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / [Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко]. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
8. Чаговец Л.А. Информационная модель оценки финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Л.А. Чаговец, Е.В. Молдавская // Бизнес Информ. – 2007. – № 12(3). – С. 72-73.

Павленко М.І.

студентка ІV курсу факультету фінансів та банківської справи
Болдова А.А., к.пед.н., доцент кафедри фінансових ринків
Національний університет державної податкової служби України

ФІНАНSOVA БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важливою складовою фінансової політики держави є забезпечення її фінансової безпеки.

Для забезпечення фінансової безпеки необхідна певна система, що дає змогу на постійній основі здійснювати діагностичні дії, спрямовані на

підтримку належного рівня фінансової безпеки. Усе це зумовлює необхідність у розробленні принципово нових засад побудови системи фінансової безпеки України як складової національної безпеки країни [3, с. 202].

Актуальність фінансової безпеки визначається необхідністю формування внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізаційного впливу, конкурентноздатності на світових ринках і стійкості фінансового становища. Без забезпечення фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед Україною.

Фінансова безпека – це стан фінансової сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення і в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [2].

Механізм забезпечення фінансової безпеки має реалізовуватися на основі розробки наукової теорії, концепції, стратегії і тактики, проведення адекватної фінансової політики, визначення об'єктів, наявності необхідних інститутів забезпечення безпеки (суб'єктів), визначення та конкретизації інтересів, систематизації загроз, застосування засобів, способів і методів забезпечення безпеки [4].

Однією з найсуттєвіших загроз фінансовій безпеці є істотна виснаженість ключових джерел фінансових ресурсів – прибутку суб'єктів господарювання, доходів бюджетів усіх рівнів, амортизаційних відрахувань, ресурсів цільових фондів та ін.

Особливе місце в системі забезпечення фінансової безпеки має загострення проблеми грошового обігу загалом і позабанківського зокрема. Неадекватність протидії тінізації грошово-кредитної сфери і позабанківського грошового обігу є одним із чинників платіжної кризи, гальмування можливостей переведення національного господарства на шлях стабілізації та забезпечення економічного зростання. Отже, зростає необхідність ужиття комплексу заходів, спрямованих на усунення недоліків в управлінні грошовою сферою і забезпечення протидії і тінізації та криміналізації грошового обігу [4].

Також, негативним чинником, що послаблює фінансову безпеку України є корупція влади і бізнесу. За рівнем корупції західні експерти включають нашу країну в десятку найкорумпованіших країн світу.

Отже, першочерговими завданнями перед керівництвом держави у сфері забезпечення фінансової безпеки повинні бути:

- збалансування розвитку бюджетної сфери;
- забезпечення внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти;
- здійснення виваженої політики внутрішніх і зовнішніх запозичень;
- спрямування зусиль на подолання тінізації економіки [2].

З метою ефективного забезпечення фінансової безпеки України необхідно здійснити наступні заходи, а саме:

1. Створити надійну систему фінансового контролю.

2. Розробити антикорупційну стратегію.
3. Створити умови для збільшення реальних грошових доходів населення.
4. Значно підвищити заробітну плату державних службовців, що зменшуватиме обсяги хабарництва працівників органів влади.
5. Створити єдину державну інформаційну базу, яка охоплювала б усі фінансово-кредитні установи.
6. Запровадити чіткий порядок у справі отримання і відшкодування іноземних кредитів для господарських суб'єктів усіх форм власності [1].

Таким чином, створення повноцінного механізму забезпечення фінансової безпеки держави передбачає перш за все вирішення широкого кола проблем, що стосуються формулювання критеріїв та принципів забезпечення фінансової безпеки, визначення пріоритетних національних інтересів у фінансовій сфері, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають загрозу фінансовій безпеці країни, а також вживання заходів щодо їх попередження та подолання. Більше того, для створення механізму забезпечення фінансової безпеки необхідно вирішити цілий комплекс правових, структурно-організаційних, процедурних, кадрових, технологічних і ресурсних питань.

Література

1. Гумбакова Ю.І. Фінансова безпека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31535_.doc.htm
2. Дорош Н.О. Сучасні проблеми забезпечення фінансової безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/3_124067.doc.htm
3. Кишакевич Б.Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22.7. – С. 202 – 207
4. Шмідт М.Т. Проблеми та шляхи забезпечення фінансової безпеки України [Текст] / М.Т.Шмідт // Фінансова безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1700>

Перловська Н.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Східноукраїнський національний університет імені В.Далія, м. Луганськ

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Поглиблення світових інтеграційних процесів вимагає від України розробки адекватних механізмів захисту вітчизняної економіки. Суттєвим чинником в цьому є розробка інноваційної продукції, фінансова підтримка вітчизняних компаній інноваційного типу та стимулювання українського бізнесу до комерційного використання інновацій. В сучасних умовах обмеженості інвестиційних ресурсів на мікрорівні важливим постає державна фінансова підтримка інноваційного розвитку, формування відповідної інноваційної стратегії та налагодження механізмів її реалізації.

Пріоритетність активізації інноваційних процесів в Україні зазначено в «проекті «Концепції розвитку національної інноваційної системи», Державній цільовій науково-технічній програмі «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010-2014 роки та ін.[1-2].

Відповідно до статті 19 Закону України «Про інноваційну діяльність» джерелами фінансування інноваційної діяльності є [4]: кошти Державного бюджету України, кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим, власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб, інші джерела, не заборонені законодавством України.

Проведене дослідження фінансування інновацій в Україні дозволяє визначити, що на сьогодні основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств (59,4% обсягу). Кошти іноземних інвесторів складають 29,9% відсотків ресурсів на придбання інновацій, які майже у повному обсязі надаються у рамках пов'язаних кредитів на придбання обладнання чи дозволу для здійснення відповідного виду діяльності. Держава, як найбільш зацікавлений учасник реалізації цільових інноваційних програм в Україні, мала б створювати умови для безпосереднього фінансування інновацій. Але ж частка державного фінансування за рахунок коштів державного бюджету невинно зменшується, незважаючи на зростання концептуальної та нормативно-правової підтримки. З 2,8% у загальному обсязі фінансування інновацій у 2008 році частка ресурсів державного бюджету зменшилась до 1,1% у 2011 році [5].

В Законі України «Про державний бюджет України на 2013 рік» передбачено надання 107454,1 тис. грн. на дослідження, прикладні науки і науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами та державним замовленням [6]. Це складає лише 0,08% від ВВП України 2011 року, що значно менш за обсяги прямого фінансування у розвинених країнах. Так, у Швеції загальні обсяги фінансування дослідницької та інноваційної діяльності складають 4 % від щорічного ВВП, у США доля фінансування з федерального бюджету у загальних витратах на наукові дослідження складає близько 28%. В Японії суму витрат на інноваційну діяльність за рахунок бюджету складає 1% ВВП, а майже 75% витрат фінансують корпорації – замовники інноваційного продукту[7].

В умовах обмеженості бюджетних інвестиційних ресурсів держави варто використовувати диференційовані засоби державного стимулювання інновацій, які охоплюють: систему державних замовлень на інноваційні товари та послуги; контрактну систему відносин між суб'єктами інноваційної діяльності та державою; надання податкових пільг та стимулювання прискореної амортизації; підтримку між організаційної кооперації та дрібного інноваційного бізнесу; урядові закупівлі; розвиток інфраструктури досліджень і розробок.

Важливим напрямком стимулювання інновацій в Україні є створення умов для залучення приватного бізнесу до фінансування інновацій через надання податкових стимулів. Так, у США для підтримки малого наукоміського бізнесу з податку на прибуток компанії знімається 20% приросту від витрат на

наукові дослідження та експериментальні розробки, звільнено від оподаткування прибуток венчурних фондів з фінансування ризикових проєктів інноваційних підприємств на період розробки інновацій та доведення проєкту до промислової реалізації [7].

Незважаючи на концептуальну визначеність напрямків інноваційного розвитку України, пріоритетність фінансування інновацій, що задовольняють інтереси ринку та державні стратегічні інтереси, саме обсяги державного фінансування та непряма підтримка інноваційної діяльності у виробничому секторі є запорукою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках та економічної безпеки країни.

Література

1. Проєкт розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи».
2. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI.
3. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми "Нанотехнології та наноматеріали" на 2010-2014 роки»
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 4 липня 2002 року.
5. Антонюк Н.А., Деркач М.А., Абрамчук М.Ю. Державна підтримка інноваційного розвитку як основи економічного зростання в Україні. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29700/1/>
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» від 06.12.2012 № 5515-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 5-6, ст.60
7. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725>

Підгурська О.І.

аспірант

Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ

СТАБІЛІЗАЦІЙНІ ФОНДИ ЧИ ФОНДИ СУВЕРЕННОГО ДОБРОБУТУ?

Деякі автори у своїх публікаціях ототожнюють терміни «стабілізаційний фонд» та «фонд суверенного добробуту». Отже, щоб зрозумітися у тому чи тотожні ці терміни, варто почати з визначень. Фонд суверенного добробуту – це державний інвестиційний фонд, що складається з акцій, облігацій, нерухомості та (або) інших фінансових інструментів, виражених в іноземній валюті. Частина коштів може бути інвестована всередині економіки. Інвестування коштів фондів суверенного добробуту передбачає більш високий рівень прибутковості порівняно з державними резервами і, відповідно, більш високий рівень ризику. Організаційна форма можлива у вигляді фонду чи інвестиційної корпорації [1]. Стабілізаційний фонд – спеціальний державний чи міжнародний фонд, що надає фінансову допомогу в цілях стабілізації економіки [2]. Часто зустрічається наступна класифікація стабілізаційних фондів: стабілізаційні

фонди поділяються на власне стабілізаційні фонди, фонди майбутніх поколінь, умовні резервні пенсійні фонди, інвестиційні корпорації, фонди розвитку, хоч насправді, експерти Міжнародного валютного фонду класифікують так фонди суверенного добробуту. Таку ситуацію можна пояснити тим, що терміну «фонди суверенного добробуту» до 2005 року не існувало. Всі фонди не залежно від цілей їх створення називали збірним терміном «стабілізаційні фонди». Їх поділяли на власне стабілізаційні фонди, фонди майбутніх поколінь та бюджетні фонди.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стабілізаційних фондів та інших видів фондів суверенного добробуту

Порівняльна ознака	Стабілізаційні фонди	Фонди державних фінансових резервів
1. Проблема, для вирішення якої створений фонд	Коливання цін на енергоресурси і обумовлені цим коливання доходів і витратків бюджету, загальноекономічна циклічність	Вичерпання родовищ природних ресурсів, старіння нації, необхідність ефективного управління державними фінансовими активами
2. Ціль створення	Циклічна збалансованість бюджету, забезпечення економічної безпеки держави	Резервування на майбутнє, забезпечення зростаючих витрат на фінансування пенсій, отримання доходів від управління активами, диверсифікація економіки
3. Часовий характер цілей	Середньостроковий	Довгостроковий
4. Масштаби резервів	Відносно помірні	Значні
5. Формування коштів фонду	Кошти надходять до фонду за умови високих цін на енергоресурси, профіциту бюджету	Зазвичай кошти надходять в фонд не залежно від їх походження та ціни на нафту (на постійній основі)
6. Управління коштами	Національний банк	Національний банк, Міністерство фінансів, спеціально створені компанії по управлінню державними активами
7. Розміщення коштів фонду	Схожа з золотовалютними резервами. Активи фонду розміщуються у високоліквідні не ризиковані фінансові інструменти (зарубіжні державні облігації розвинутих країн)	Волють прибуток над ризиком.
6. Використання коштів фонду	При зниженні цін на енергоресурси нижче певного рівня чи фінансовій кризі	При вичерпанні природних ресурсів, на диверсифікацію національної економіки, для виплати додаткових компенсацій населенню

З появою нового збірного терміну «фонди суверенного добробуту», термін «стабілізаційні фонди» став означати лише один із видів фондів суверенного добробуту, ціллю якого є стабілізація макроекономіки.

Тому, вважаємо не логічним називати стабілізаційними фондами фонди майбутніх поколінь чи фонди розвитку, адже ці фонди створені з зовсім іншою ціллю. Стабілізаційні фонди суттєво відрізняються від усіх інших фондів суверенного добробуту (табл.1).

Отже, на нашу думку, стабілізаційні фонди не являються синонімом фондів суверенного добробуту, а є їх різновидом з притаманними тільки їм особливостями накопичення, використання, управління та розміщення.

Література

1. Офіційний сайт з дослідження фондів суверенного добробуту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.swfinstitute.org/>
2. Фінансовий словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/29769

Пліско Ю.В.

студентка 5 курсу, спеціальності фінанси та кредит
Дніпропетровської державної фінансової академії, м. Дніпропетровськ

ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ

На сьогодні економіка України потребує здійснення ефективних економічних реформ та стабільного економічного зростання. Вирішення завдань економічної політики неможливе без значних капіталовкладень, мобілізація яких на сучасному етапі потребує внутрішніх та зовнішніх запозичень. Тому сучасна фінансова політика держави об'єктивно вивчає необхідність використання державного кредиту.

Можливість існування державного кредиту впливає з особливостей формування і часу використання доходів одержуваних фізичними та юридичними особами. В населення постійно утворюються тимчасово вільні кошти, насамперед у зв'язку з нерівномірним одержанням доходів, виплатою гонорарів, премій, відпускних, одержання спадщини та тому подібне. Аналогічні тенденції мають місце у русі коштів підприємств і організацій.

Державний кредит являє собою специфічну ланку державних фінансів. Він не має ні окремого фінансового фонду (кошти, які мобілізуються за його допомогою, приходять через бюджет), ні обособленого органу управління. Разом з тим він характеризує особливу форму фінансових відносин держави і тому виділяється в окрему ланку [2].

Державний кредит – це врегульований нормами права механізм залучення додаткових коштів державою або сукупність особливих правовідносин, передбачених нормативно – правовими актами, що обумовлюється політико-

економічними прерогативами держави у процесі залучення нею тимчасово вільних коштів.

Особливість державного кредиту складається у зворотності, терміновості і платності наданих у борг коштів. Узяті в борг кошти надходять у розпорядження органів державної влади, перетворюючи їх в додаткові фінансові ресурси держави. Джерелом погашення державних позик і виплати відсотків по них виступають ресурси бюджету.

Державний кредит за своєю економічною сутністю – це сукупність економічних відносин між державою в особі органів влади й управління з одного боку, і фізичними та юридичними особами – з іншого, за яких держава є позичальником, кредитором і гарантом [4].

У системі кредитних відносин державний кредит виступає в наступних формах: державні позики; перетворення частини внесків в державні позики; запозичення коштів загальнодержавного позичкового фонду; казначейські позички; гарантовані позички. Державний кредит в умовах ринкової економіки і демократичних форм державності – розвинена ланка державних фінансів, що відіграє важливу роль у функціонуванні фінансової системи. Ця роль багаторівнева і вже давно не зводиться лише до проблеми пошуку і залучення коштів, яких бракує, а пов'язана з регулюванням соціально-економічних процесів.

Як фінансова категорія, державний кредит виконує розподільчу і контрольну функцію. За допомогою першої функції забезпечується формування коштів єдиного централізованого фонду держави – бюджету, а інколи і державних цільових фондів. Друга функція забезпечує контроль у процесі залучення державних позик і розміщення позикових коштів, дає можливість контролювати напрями та цільове використання позик, строки їх повернення і своєчасність сплати відсотків, проводити моніторинг і забезпечувати платоспроможність та ліквідність держави [1].

Свідченням використання державного кредиту переважно для функціонування поточних витрат є структура розподілу видатків державного бюджету України за 2011-2012 рр., в якій частка видатків споживання знаходиться в межах 80-90%, а частка видатків розвитку лише 15-25% усіх видатків. Крім того, в загальному обсязі державних кредитів на фінансування інвестиційних проектів становить незначну частку, в середньому 10-20%. Зокрема, в 2012 році вона склала 3,7%.

Наслідком значного зростання обсягу запозичень без відповідних темпів росту доходів держави, є збільшення боргового навантаження на державні фінанси та державного боргу країни. Так, в Україні протягом останніх років державний прямиий та гарантований державою борг зріс більше ніж у 5,3 разів, з 88,7 млрд.грн. у 2008 році до 473,1 млрд.грн у 2012 році, а державний борг – у 5 разів, з 71,3 млрд.грн. до 357,3 млрд.грн. Таке значне збільшення державного боргу є свідченням того, що державний кредит використовується переважно для рефінансування існуючого боргу та фінансування поточних витрат, а не фінансування інвестиційних проектів [3].

Таким чином, державний кредит сприяє економічному розвитку країни, якщо кошти мобілізовані в бюджет за його допомогою, спрямовуються на фінансування виробничих програм, будівництво нових підприємств, модернізацію і технічну реконструкцію діючих потужностей, і навпаки, економічний розвиток гальмується, якщо кошти, отримані від випуску облігацій державних позик, спрямовуються на погашення і виплату відсотків за попередніми позиками.

Література

1. Артус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України / К.: Видавництво Європейського університету, 2005. – 220 с.
2. Лубкей Н.О. Державний кредит як система кредитних відносин за участю держави // Світ фінансів, 2008. – №4 (17) . – с. 27 – 34.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Тарасевич Н.В., Тарасевич А.П. Сучасний стан ринку державних запозичень в Україні // Вісник соціально-економічних досліджень, 2012.-№1 (44). - с.129-139

Вусик О.В., Гринцевич С.В., Рудніцький О.В.

Національний університет державної податкової служби України

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Важливим важелем у стимулюванні економічного розвитку будь-якої країни виступає кредит. Банківське кредитування – важлива складова економіки і фінансового сектора України. Як свідчить практика банківської діяльності, кредити займають вагомую частку в активних операціях банків, при цьому саме кредитування приносить банківським установам значну частину прибутків. На сучасному етапі економічного розвитку одним із важливих шляхів виходу України з кризового стану є подальший розвиток та підвищення ефективності банківського кредитування.

З початком фінансової кризи внаслідок неповернення великої кількості кредитів, зменшення тимчасово вільних коштів банків, введення обмежень на кредитування, зростання вартості кредитних ресурсів спостерігалось уповільнення темпів видачі кредитів. А наприкінці 2008 р. Національний банк України ввів обмеження на видачу будь-яких видів кредитів, яке розповсюджувалося мало не на всі вітчизняні банки.

Значимо, що це був один з найскладніших періодів становлення та розвитку банківської системи України. Як наслідок, на кінець 2012 р. лише 10-15 % всіх банків України (із діючих 176 банків) інтенсивно кредитували реальний сектор економіки, серед яких – ПриватБанк, Укресімбанк, ВТБ Банк, Укрсоцбанк, Ощадбанк. Отже, можна зробити висновок, що навіть четверта частина всіх вітчизняних банків не здійснювала основну діяльність в повному обсязі [3, 247].

Таблиця 1

Обсяги кредитно – інвестиційної діяльності вітчизняних банків за 2008-2012рр.,
млрд. грн.

Джерело: [2,32]

Показник	2008	2009	2010	2011	2012
Міжбанківські кредити	51,08	47,43	37,57	45,13	49,13
Кредити фізичним та юридичним особам	385,28	673,68	562,66	504,46	498,90
Цінні папери	25,79	38,58	35,20	63,70	56,16
Разом	462,15	759,69	635,43	613,29	604,19

З огляду на наведені дані неможливо простежити чітку тенденцію як щодо окремої групи показників, так і щодо їх загальної суми. Стрімке збільшення обсягу кредитно-інвестиційного портфеля банків майже на 300,00 млрд грн на початок 2009 року не мало продовження в наступних періодах. Така ситуація була зумовлена розгортанням хвилі фінансово-економічної кризи, що, перш за все, заторкнула банківський сектор, унаслідок чого зменшилися грошові вкладення в національну економіку. У наступні періоди нарощування обсягів кредитно-інвестиційного портфеля вітчизняними банками також не спостерігалось. Причиною цього може бути збільшення банками резервів під заборгованість клієнтів, яка вираховується із загального показника кредитно-інвестиційного портфеля [2, 33]. Для прикладу, за даними Асоціації українських банків, у 2009 році до резерву було відраховано понад 130,00 млрд грн. Переважна частина цієї суми становила резерв під заборгованість фізичних та юридичних осіб, які також постраждали від фінансової кризи та перейшли до класу "сумнівних позичальників".

Основними чинниками, що зумовлюють значну неефективність кредитування банками, які працюють на вітчизняному фінансовому ринку можна назвати наступне:

- невисока якість робочих активів, включаючи значний обсяг і питому вагу простроченої заборгованості;
- низька довіра, нестабільна пасивна база є визначальними чинниками, що характеризують схильність банківської системи до ризику ліквідності;
- вразливість банківської системи до валютно-курсової політики в країні, оскільки за останні кілька років банки надали значний обсяг кредитів в іноземній валюті;
- схильність банківської системи України до операційного і регуляторного ризиків внаслідок недосконалого нормативно-правового поля [4,69].

Отже на сьогоднішній час в банківському кредитуванні існують певні проблеми, і їх вирішення потребує деякого часу. Значний вплив на вирішення ситуації, яка склалася може заподіяти НБУ проведенням валютних своп-операцій, які потрібні для вирішення проблеми нестачі гривневих ресурсів. Також не менш важливим є перш за все довіра населення і впевненість в економічній стабільності країни.

Література

1. Рогожнікова Н.В. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків в Україні / Н.В. Рогожнікова // Фінансовий простір - №1(5) – 2012. – С.30-34
2. Заславська О. Аналіз кредитної інвестиційної діяльності українських банків [Електронний ресурс] / О.Заславська // Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Skhid/2012_4/8.pdf
3. Сидоренко А.В. Кредитна діяльність вітчизняних банків у сучасних умовах / А.В. Сидоренко // Науковий вісник НЛТУ України – Вип.22.10 – 2012. – С.246-251
4. Карбівничий І.В. Аналіз кредитного портфелю банків України щодо ефективності управління ризиками / І.В. Карбівничий // Тези доповідей та виступів VI міжнародної науково-практичної конференції – 2011. – С.68-70.

Рябенко А.Е., к.ф.-м.н., доцент,
Романиченко Г.В., старший преподаватель,
Плевака К.С., студент I курса

Запорожский национальный технический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СТРУКТУРЫ УКРАИНСКОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ МЕТАЛЛОВ

В современных условиях нестабильности курсов валют все большую привлекательность в качестве объектов инвестирования и сбережения приобретают драгоценные банковские металлы – платина, золото, палладий, серебро. Наиболее востребованным из драгоценных металлов является золото. Инвесторы во всем мире активно покупают его не только в спекулятивных, но и в сберегательных целях. Этот драгоценный металл обладает свойствами сохраняемости (не подвержен коррозии), стандартности, делимости, компактности и ограниченности добычи. Сходными характеристиками обладают такие драгоценные металлы как серебро, платина и палладий.

Целью исследования является анализ структуры рынка банковских металлов Украины, а также некоторых показателей эффективности инвестирования средств в банковские металлы. Объектом исследования является финансовая информация за 2012 год о предлагаемых сделках с четырьмя банковскими металлами – золотом (XAU), серебром (XAG), платиной (XPT) и палладием (XPD)- по тридцати банкам, осуществляющим данный вид деятельности на украинском рынке финансовых услуг.

Структура предложения продажи банковских металлов представлена на рис. 1. Причины доминирования золота на данном рынке указаны в работе [1].

Учитывая достаточно существенный диапазон стоимости слитков драгоценных металлов – от 6,70 грн до 480 000 грн – все предлагаемые слитки имеет смысл разделить на стоимостные категории. Структура предложения банковских металлов для пяти категорий стоимости представлена в табл. 1.

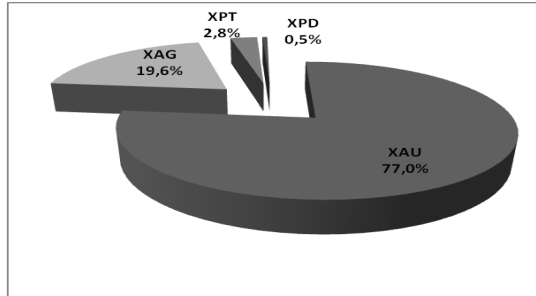


Рис. 1. Долевая структура рынка банковских металлов в 2012 г.

Таблица 1

Структура распределения предлагаемых слитков по стоимостным категориям банковских металлов

Категория, грн.	XAU	XAG	XPD	XPT
0 - 1 000	16,2%	49,4%	0,0%	9,1%
1 000 - 5 000	27,8%	36,4%	0,0%	18,2%
5 000 - 20 000	15,9%	14,3%	50,0%	27,3%
20 000 - 50 000	19,2%	0,0%	50,0%	18,2%
50 000 - 200 000	7,3%	0,0%	0,0%	9,1%
200 000 - 500 000	13,6%	0,0%	0,0%	18,2%
Общий итог	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Поскольку цена покупки банком слитка всегда ниже цены продажи для определения инвестиционной привлекательности слитка имеет значение относительная величина потерь при продаже:

$$x = 1 - \frac{BID}{ASK},$$

где BID – цена покупки слитка банком,
ASK – цена продажи слитка банком.

В рамках работы была проведена оценка зависимости финансовых потерь от стоимости слитка, а также определены позиции с минимальными потерями для каждой ценовой категории.

Литература

1. Рябенко А.Е., Романиченко Г.В. Определение критериев оценки инвестиционной привлекательности банковских металлов и сравнительный анализ инвестиционной привлекательности банковского золота // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. - №10. - С.15-17.

Саводерова Р.В.

старший викладач

Національного університету ДПС України, м. Ірпінь

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

Здійснення швидкої та ефективної трансформації соціально - економічних процесів в Україні згідно принципів сталого розвитку на тлі підсилення ролі регіонів є вкрай важливою проблемою. Й дотепер наукового обґрунтування потребують концептуальні засади регіональної політики сталого розвитку, на основі яких доцільно формувати стратегії, досліджувати вплив факторів, моделювати процеси та розробляти механізми регулювання регіональної комплексної системи за єдиним пріоритетним критерієм сталості її функціонування. У свою чергу, теоретичні та практичні аспекти соціальної сталості регіону є однією з важливих складових сталого регіонального розвитку в цілому, що доводить актуальність та своєчасність обраної теми дослідження.

У процесі дослідження було узагальнено розробки видатних вчених, як М. Барановський, В. Василенко, Ф. Заставний, В. Лексін, В. Коломійчук, Г. Саймон, Є. Смирнов, А. Швецов, Н. Лега та інші.

Роль доходів місцевих бюджетів у соціально економічному розвитку територій проявляється через фактори:

- цілі;
- орієнтири;
- пріоритети;
- нормативно – правову базу.

Роль місцевого бюджету у державі має і особливі, у зв'язку з таким державним устроєм, сторони: він сприяє реалізації регіональної і національної політики в Україні. Серед основних цілей регіональної політики визначені наступні: створення єдиного економічного простору, вирівнювання умов соціально-економічного розвитку регіонів; пріоритетний розвиток регіонів, що мають особливо важливе значення для держави; щорічне підняття рівня соціальних стандартів в регіонах.

Так, орієнтири соціально – економічного розвитку регіонів поділяються на стратегічні (довготривала перспектива), тактичні.

Головними пріоритетами розвитку виробничо-економічного потенціалу мають бути розбудова виробничої, транспортної й ринкової інфраструктур, сприяння розвитку підприємництва, реалізація інноваційної політики в регіонах.

Для реалізації інноваційної політики в регіонах першочерговими мають стати такі заходи: створення нових організаційних структур, організація лізингових фірм нової техніки [1,с.260].

Забезпеченню всебічного розвитку людського потенціалу регіонів сприятимуть такі заходи: реалізація соціальних програм, реалізація державної

політики у сфері регулювання внутрішньо регіональної та міжрегіональної трудової міграції;

Стратегічною метою подолання диспропорцій у розвитку регіонів є створення ефективної системи міжбюджетних відносин, їхнє узгодження із загальною логікою змін на регіональному та місцевому рівнях, а також із пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку України. Досягнення стратегічної мети передбачає удосконалення нормативно-законодавчої бази, прискорення адміністративно-територіальної реформи.

Стратегічним завданням реформування транскордонного співробітництва має стати ефективне використання природно-ресурсного, демографічного, виробничого і науково-технічного потенціалів регіонів з метою вирішення питань комплексного розвитку територій. Головною метою такого співробітництва є подолання взаємних історичних упереджень між населенням по обидва боки кордону, розвиток демократії, функціональних органів управління на регіональному та місцевому рівнях, подолання різниці у рівні розвитку центральних та периферійних районів, підвищення рівня життя громадян та економічного розвитку регіонів.

Правовою основою державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку є Конституція України (254к/96-ВР). Законодавче врегулювання проблем стимулювання соціально – економічного розвитку регіонів, потребують удосконалення програм розроблені відповідно до Закону України від 23.03.2000. №1602-III "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" [2]; постанов Кабінету Міністрів України від 26.04.2003 №621 "Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету", від 21.07.2006 №1001 "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року"[3], розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.09.2010 №1794-р "Про затвердження плану заходів на 2012 рік щодо реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" та інших нормативно-правових актів.

В економічному і соціальному розвитку регіону вагома роль відводиться місцевим бюджетам, адже вони є джерелом фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації, житлово-комунального господарства, різноманітних молодіжних програм, витрат по упорядкуванню населених пунктів.

Література

1. Лега Н.Ю. Бюджетні важелі реалізації соціальної політики// Лега Н.Ю.// Інноваційна економіка. – 2011.- №7.- с.257 – 261.
2. Закону України від 23.03.2000. №1602-III "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України".
3. Постанова від 21.07.2006 №1001 "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року".

Саврадым В.М.

к.э.н., доцент

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

ИНДИКАТОРЫ СТАБИЛЬНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

Стабильное и эффективное функционирование денежно-кредитной системы является необходимым условием развития рыночных отношений. В настоящее время вопрос о формировании определенного набора индикаторов стабильности денежно-кредитной системы получил достаточно широкое освещение в научной литературе. Так, в частности, большой интерес представляют работы таких зарубежных и отечественных экономистов, как Дж. Франкеля, А. Роуз, Р. Глик, Г.Камински, В.К. Сенчагова, С.В. Науменковой, Р.С. Лысенко, Д.С. Попова, Б.А. Райзберга, П.В. Трунина.

Однако, несмотря на достаточную проработанность данного вопроса большим количеством экономистов, определенного консенсуса достигнуто не было, поскольку предлагаемые группы параметрических показателей различаются как по внутренним структурным компонентам, так и по сфере применения (банковский сектор, денежно-кредитная система и т.д.).

На наш взгляд, наиболее весомыми индикаторами стабильности денежно-кредитной системы являются: индикатор монетизации экономики; индикатор уровня инфляции; индикаторы уровня достаточности капитала банка (табл. 1).

Таблица 1

Индикаторы стабильности денежно-кредитной системы Украины

Индикаторы	Граничные значения	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Монетизация экономики	40-100*	53,27	52,38	54,49	49,03	68,20
Уровень инфляции	3-5*	22,30	12,30	9,10	4,60	-0,20
Достаточность регуляторного капитала банка	не менее 10%**	13,53	15,41	19,97	19,58	18,16
Достаточность основного капитала банка	не менее 9%**	9,5	13,1	14,3	14,6	14,7

* Методика расчета уровня экономической безопасности Украины [3]

** экономические нормативы H_2 и H_3 , утвержденные НБУ

Таким образом, анализ данных индикаторов за 2008-2012 гг., исходя из принятых в Украине граничных нормативов, позволяет сделать вывод, что за последние два года денежно-кредитная система достигла своего стабильного состояния в разрезе основных показателей и имеет тенденцию к наращиванию позитивных сдвигов.

При этом, хотя согласно полученным результатам уровень монетизации экономики в Украине находится в заданных пределах, на наш взгляд, этот показатель (за исключением, пожалуй, 2012 г.) балансирует на уровне минимального обеспечения экономики деньгами. Мы считаем, что нормальным

является уровень в 100%, что позволит обеспечивать весь обмен в экономике денежным оборотом. Повышение уровня монетизации экономики до 68,2% говорит о сокращении объемов бартерных или обмена долгами. Даже 32,8% обмена посредством применения бартерно-долговых схем отрицательно влияет на эффективность реального сектора экономики, т.к. в связи с отсутствием оборотных средств простаивают производственные ресурсы. Для сравнения, уровень монетизации экономики в Еврзоне составляет 100%, в Великобритании – 150%, в Японии – около 230% [1].

Стоит отметить, что динамика монетизации связана с инфляцией, с ростом которой уровень монетизации понижается, а при снижении темпов инфляции и достижении финансовой стабильности этот уровень стабилизируется и повышается. Таким образом, повышение степени монетизации украинской экономики стимулирует темпы экономического роста и снижение инфляции.

Что касается индикатора достаточности капитала банка, как одного из наиболее распространенных показателей финансовой стабильности банков, то следует отметить, что в Украине выполняется большинство требований (25 из 30) к банковской деятельности, установленных Базельским комитетом по банковскому надзору. Если рассматривать отдельные аспекты, то по состоянию на 01.01.2013 г. значение норматива достаточности капитала банка в Украине имеет двойной запас прочности: для регуляторного капитала 18,6% при стандартах Базеля II на уровне 8% и для основного капитала 14,7% при 6% соответственно. Стоит отметить, что основными направлениями Базеля III, введенного в действие с 01.01.2013 г., являются предложения по изменению структуры собственного капитала банков и повышения требований к достаточности капитала, в частности, путем создания буферов капитала и введения дополнительных нормативов минимальной достаточности капитала: норматива достаточности акционерного (базового) капитала с целевым уровнем в размере 4,5%; показателя левериджа (отношения капитала к общим активам без взвешивания их по риску) с целевым уровнем в 3% [2, с. 48].

В заключении отметим, что при рассмотрении стабильности денежно-кредитной системы посредством анализа основных индикаторов отмечены следующие рекомендации: а) в целях полноценного обеспечения экономики денежным оборотом необходимо стремиться к достижению индикатора монетизации до уровня 100% (причем этот рост нельзя отождествлять с запуском «печатного станка»); б) внедрять нормативные положения Базеля III, направленные на укрепление банковского сектора, улучшение его способности выдерживать как экзогенные, так и эндогенные шоки, а также на укрепление банковского регулирования и надзора.

Литература

1. Гурова Т. Мы ничего не производим / Т. Гурова, А. Ивантер [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/47/myi-nichego-ne-proizvodim/>
2. Марковская Е.И. Эволюция стандартов оценки достаточности капитала в обеспечении адаптации банковской системы к условиям циклического развития экономики //

Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. - № 131. – 2011. - С. 43-56.

3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738

Щербинин Т.А.

студент 5 курса, специальности финансы и кредит
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ «НАРОДНЫХ» IPO В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Необходимость экономических преобразований в стране накладывает на крупнейшие государственные компании новые обязательства, связанные с повышением их эффективности. В финансовой деятельности такие компании могут использовать относительно новый и весьма привлекательный инструмент – так называемые «народные» IPO (Initial Public Offering), т.е. первичные размещения акций, имеющие такие отличительные черты, как государственный характер выпуска и преимущественная ориентация на простое население страны эмитента как потенциальных инвесторов. Одним из устойчивых мнений в обществе является безусловная успешность данного экономического процесса, ввиду его государственной поддержки, поддержки существующей власти и заданного ею политико-экономического курса. Однако как мировая практика, так и российский опыт в данной области демонстрируют весьма неоднозначные результаты. Именно противоречивый и спорный с позиции экономической выгоды участников характер «народных» IPO, недостаточная грамотность населения в данной сфере, стабильный интерес к данному явлению как в России, так и за рубежом определили выбор темы научного исследования.

Необходимо проанализировать опыт отечественных компаний, проводивших «народные» IPO, их особенности, цели и результаты, и на основании этого, с учетом современного уровня развития инфраструктуры и институтов отечественного финансового рынка определить перспективы «народных IPO» в России как механизма мобилизации капитала и расширения присутствия частных инвесторов в финансовой деятельности.

Российскую практику проведения «народных» IPO олицетворяют три крупнейшие государственные компании, а именно ОАО НК «Роснефть», ОАО «Сбербанк России» и ОАО Банк ВТБ. [1,с.49]. Стоит добавить, что, планируя и осуществляя первичное размещение ценных бумаг, каждая из компаний ставила перед собой определенные цели и задачи как краткосрочного, так и долгосрочного характера. Нельзя не отметить, что цели были весьма разнообразные: от острой нужды в денежных средствах для погашения много миллиардных кредитов ввиду покупки основных активов ЮКОСа и приобретения статуса крупнейшей в России нефтяной компании до увеличения собственного капитала, удержания высоких темпов роста кредитного портфеля.

В табл. 1 представлены основные статистические показатели, характеризующие IPO «большой тройки».

Таблица 1

Сравнительная характеристика объемов «народных» IPO российских компаний

Компания-эмитент	Дата проведения IPO	Количество физ.лиц, принявших участие в IPO	Сумма денежных средств, привлеченных от физ.лиц	Сумма денежных средств, привлеченных в результате IPO
ОАО НК «Роснефть»	14 июля 2006 года	115 000	\$ 0,4 млрд.	\$ 10 млрд.
ОАО «Сбербанк России»	21 февраля 2007 года	30 000	\$ 0,6 млрд.	\$ 9,5 млрд.
ОАО Банк ВТБ	7 мая 2007 года	135 000	\$ 1,6 млрд.	\$ 8,4 млрд.

Источник: составлено автором

Анализ приведенных данных позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на наименьший из представленных объем привлеченных денежных средств, именно IPO Банка ВТБ было «самым народным», что свидетельствует о наибольшем доверии населения именно к этой компании. По нашему мнению, это может быть связано с личным участием В. В. Путина в агитации участия в IPO, гарантии государства в прибыльности данных финансовых вложений, а также большей доступности приобретаемых пакетов акций для населения.

Проанализировав данные о влиянии народных IPO на цены акций «большой тройки» (табл. 2), можно сделать вывод, что только IPO ОАО НК «Роснефть» оказалось успешным с позиции инвесторов, так как зафиксирована положительная динамика цен на акции этой компании, как следствие рост благосостояния ее акционеров. Что касается финансового сектора экономики, он совершенно не оправдал доверие и надежды населения, а ОАО Банку ВТБ и вовсе пришлось прибегнуть к операции обратного выкупа акций. [2, с.86].

Таблица 2

Сравнительная характеристика влияния проведения «народных» IPO на цены акций российских компаний

Компания - эмитент	Цена на акцию в момент IPO, руб.	Цена на акцию после проведения IPO, руб.			Процедура обратного выкупа акций (buyback)
		через 1 месяц	через 1 год	31.01.2013	
ОАО НК «Роснефть»	203,95	10.01.2007, 227,05	221,7	267,15	-
ОАО «Сбербанк России»	93	20.07.2007, 109,2	83,09	109,59	-
ОАО Банк ВТБ	0,136	28.05.2007, 0,241	0,093	0,0558	+

Источник: составлено автором

Проанализировав российский опыт проведения «народных» IPO на примере трех крупнейших государственных компаний, нам кажется возможным

розвиток даного економічного інструмента тільки компаніями реального сектора економіки, такими як ОАО Газпром. Стоить зазначити, що для повсеместного впровадження IPO як механізму мобілізації капіталу і розширення присутності приватних інвесторів в інвестиційно-фінансовій діяльності російська економіка взагалі не готова. Безумовно, механізм «народного» IPO є найбільш привабливим способом залучення приватних інвесторів на ринок акцій, однак його перспективи пов'язані з необхідністю підвищення рівня фінансової грамотності населення і розвитку інструментів захисту інтересів меншості акціонерів.

Література

1. Грег Н. Грегори, «IPO. Опыт ведущих мировых экспертов»./Гревцов Паблішер, 2008 г. – 49 с.
2. Геддес Р., «IPO и последующее размещение акций»./ Олимп - Бизнес, 2008г. – 86 с.

Сінельнік В.В.

аспірант,

Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», м. Київ

АДАПТАЦІЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ДО ВИМОГ SOLVENCY II

Подальший розвиток страхового ринку України в значній мірі залежатиме від швидкості реалізації обраного напрямку впровадження принципів та вимог Директиви ЄС Solvency II (Платоспроможність II) і приведення у відповідність до таких вимог діяльності страхових компаній.

Здійснення державного регулювання страхової діяльності з метою забезпечення захисту прав споживачів страхових послуг, дотримання вимог законодавства страховими компаніями в частині платоспроможності, формування і розміщення активів, страхових резервів страховиків, інтеграція страхового ринку України та вплив зовнішніх факторів на вітчизняний страховий ринок, роблять актуальним питання адаптації діяльності страхових компаній до вимог Директиви ЄС Solvency II.

Питанням розвитку страхового ринку України присвячена значна кількість наукових досліджень таких вчених, як: Базилевич В.Д., Внукова Н.М., Осадець С.С., Завада О.Л., Залетов О.М., Унінець-Ходаківська В.П.

Метою дослідження є здійснення оцінки й аналізу головних майбутніх змін на страховому ринку України відповідно до вимог Solvency II.

Адаптація страховому ринку України до вимог Solvency II відбуватиметься за такими напрямками: впровадження системи пруденційного нагляду на ринку страхування, встановлення вимог до акціонерів (учасників) страховика, встановлення вимог до оцінки вартості активів, економічних (пруденційних) нормативів (економічної оцінки балансу страховика, систем управління ризиками страховика, вимог до регулятивного капіталу), контролю

андеррайтингу, впровадження вимог до регулятивного капіталу на підставі системи управління ризиками страховиків [1].

Страхові компанії повинні будувати власну політику забезпечення платоспроможності, розрахунку достатності власного капіталу на основі індивідуальних ризиків компанії.

Ткаченко Н.В. провівши дослідження щодо оцінки платоспроможності страховий компанії з урахуванням страхового, ринкового, кредитного та операційного ризиків, робить висновки про встановлення значно вищих вимог до фактичного капіталу страхових компаній ніж які використовуються сьогодні [2, с. 153].

Відповідно до Директиви ЄС Solvency II мінімальний розмір статутного капіталу страхової компанії за різними класами страхування становлять 22 млн. грн. та 33 млн. грн. На сьогоднішній день згідно інформації державного реєстру фінансових установ, 240 страхових компаній мають статутний капітал менше 22 млн. грн. [3].

Страхові компанії з метою приведення до відповідності здійснення страхової діяльності відповідно до вимог Директиви ЄС Solvency II будуть змушені вирішувати такі завдання:

підвищення капіталізації та необхідність переоцінки профілю провадження класів страхування;

розробка системи управління ризиками в масштабах всієї організації, регламентація внутрішніх процесів та системи внутрішнього контролю;

перегляд андеррайтерської політики;

провести класифікацію ризиків, відповідно до здійснюваних видів страхування.

В цілому, здійснення якісних змін на ринку страхування щодо адаптації до вимог Solvency II матиме такі наслідки:

покращення якості звітності, в тому числі щодо розрахунків страхових резервів;

покращення якості управління компанією, акцент на ризик-менеджменті та внутрішньому контролі;

покращення взаємодії з наглядовими органами, включаючи можливість проведення переговорів щодо використання внутрішніх моделей розрахунку платоспроможного капіталу з урахуванням ризиків;

удосконалення системи правового забезпечення ринку страхових послуг; розвиток та інтеграція українського страхового ринку до світового.

Література

1. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) //Official Journal of the European Union 335, 17.12.2009.
2. Ткаченко Н.В. Оцінка платоспроможності страховиків на основі комплексного врахування ризиків / Н.В. Ткаченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 141-153.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Режим доступу: www.dfp.gov.ua.

Стецюра Л.А.

здобувач,

Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

Кредитні можливості національної банківської системи по забезпеченню підприємств інвестиційними ресурсами обмежені, впроваджувана ними кредитна політика практично не стимулює зростання обсягів кредитів реальному сектору економіки та обсягів інвестиційного кредитування. Так, за період з 01.01.2010 по 01.01.2013 років обсяги кредитування суб'єктів господарювання збільшилися лише на 28% (станом на 01.01.2013 р. вони становили 609202 млн. грн. проти 474991 млн. грн. станом на 01.01.2010 р.), при цьому довгострокові кредити суб'єктам господарювання за відповідний період зросли тільки на 13% [1]. В загальному обсязі кредитного портфелю комерційних банків станом на 01.01.2013 р. питома вага довгострокових кредитів, наданих суб'єктам господарювання, становила 33,9 %, в тому числі частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання на строк більше 5 років в загальному обсязі кредитування склала лише 9,0%. При цьому питома вага банківських кредитів в поточну діяльність підприємств станом на 01.01.2013 р. становила 85,3%, в той час, як в інвестиційну діяльність – лише 14,7% [2].

Така кредитна політика комерційних банків гальмує економічний розвиток держави на модернізаційній основі та є відображенням недосконалості діючої системи державного регулювання банківської діяльності у сфері кредитування. Адже незважаючи на те, що кредитна політика банків завжди має індивідуальний характер (цілі, завдання, пріоритети кредитної політики визначаються безпосередньо керівниками банків), вона формується під впливом різних факторів, серед яких майже головним є наявна в країні державна система регулювання банківської діяльності у сфері кредитування. Вдосконалення системи банківського кредитування повинно ініціюватися не тільки банками-кредиторами, але й насамперед державою - за допомогою інструментів та інститутів, покликаних стимулювати кредитування пріоритетних галузей народного господарства.

На даний час необхідна якісна зміна характеристики державного регулювання банківської діяльності у сфері кредитування, направлена на подолання багатьох проблем, пов'язаних з відсутністю ефективного механізму взаємодії державних фінансових інститутів і комерційних банків у процесі кредитування інвестиційних проектів та чітко регламентованого порядку рефінансування банківського сектора; недоліками нагляду та регулювання банківської системи; відсутністю спектра стимулів для активізації діяльності банків з інноваційно-інвестиційного кредитування тощо.

Ринок корпоративного інноваційно-інвестиційного кредитування потребує формування відповідної інституційної системи, що включає не лише фінансово-кредитні установи, які здійснюють кредитування, а й структури,

спроможні професійно перевіряти потенційних клієнтів (бюро кредитних історій); інститути фінансової експертизи економічних проєктів для ефективного управління кредитної селекцією; сформовану єдину систему інформаційного забезпечення кредитної інвестиційної діяльності. Крім того, стимулювання державою кредитних інвестицій в реальний сектор економіки повинно супроводжуватися впровадженням комплексу заходів у сфері бюджетної та податкової політики, вдосконаленням банківсько-кредитного законодавства, більш широкому розвитку інституту гарантійних фондів.

Вдосконалення системи банківського кредитування висуває як одне з головних завдань збільшення ефективності взаємодії банків з реальним сектором економіки. Актуальним є створення таких організаційно-управлінських банківських форм, що дозволяють, на основі безпосереднього співробітництва кредиторів і позичальників, здійснювати формування довгострокового кредитного портфеля та знижувати реальні банківські ризики.

У зв'язку з цим було б доцільним створення регіональних міжбанківських центрів інноваційного кредитування, спрямованих на організацію ефективної взаємодії підприємств з банківською системою, що мають стати своєрідними «помічниками» банків у підготовці та реалізації кредитних проєктів. Вказані міжбанківські центри при підтримці державних ресурсів мають виконувати функції консультантів в області інноваційно-інвестиційного кредитування підприємств, проводити експертизу та селекцію інвестиційних проєктів, бути ініціаторами створення консорціумів кредиторів для великих проєктів тощо.

Законодавчо можливо встановити зниження ставки податку на прибуток при виконанні банками наступних умов: інвестиційні кредити підприємствам реального сектора економіки займають значну питому вагу в кредитному портфелі банку; кредитні проєкти повинні носити довгостроковий характер; кредитні проєкти повинні давати позитивні результати (реалізовуватися в строк і приносити економічний і соціальний ефект суспільству). Доцільним є також введення індивідуальних норм нагляду для банків, в кредитному портфелі яких значну частку займають інноваційно-інвестиційні проєкти.

Існуючий механізм рефінансування розрахований на стабілізацію банківської системи, що передбачає короткостроковість заходів впливу та слабкість у формуванні довгострокових ресурсів. У зв'язку з цим представляється актуальним створення комплексної системи рефінансування з метою розвитку процесів кредитування, забезпечення банкам рівного доступу до фінансових ресурсів, які можуть розміщуватися в банках на конкурсній основі з їх подальшим цільовим спрямуванням на інвестиційні проєкти в пріоритетні для економіки галузі.

Важливими інструментами регуляторного впливу на формування ефективної кредитної політики комерційних банків мають також стати: субсидування розміру процентних ставок при кредитуванні банками підприємств реального сектора, субсидування першого внеску по окремих видах кредитів і групам позичальників за рахунок цільового використання бюджетних коштів, надання державних гарантій по таких позиках. Насамперед, це стосується фінансування великих інвестиційних проєктів, що дозволить

розділити ризики кредитування між банками і державою, впроваджуючи відповідні механізми контролю.

Література

1. Основні показники діяльності банків України (Електронний ресурс) / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу до сайту: www.bank.gov.ua.
2. Грошово-кредитна статистика (Електронний ресурс) / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу до сайту: www.bank.gov.ua.

Трайтлі В.Ю.

головний державний аудитор Державної фінансової інспекції України
здобувач Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день в Україні стоїть гостро проблема необхідності реформування та модернізації методологічного забезпечення державного аудиту бюджетних програм, зокрема його нормативно-правової складової.

Адже ефективність і законність формування, управління та використання бюджетних коштів, через реалізацію бюджетних програм, значною мірою залежить від ступеня комплексного застосування принципів та методів державного аудиту бюджетних програм.

Однією з перешкод дієвості та ефективності державного аудиту бюджетних програм є його слабка методологічна база, зокрема його законодавче забезпечення.

В жовтні 2012 року Верховною Радою України прийнято Закон України „Про внесення до деяких законодавчих актів України щодо діяльності діяльності Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, інших центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується та координується через відповідних міністрів” яким внесено комплексні зміни до Закону України „Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні” та інших законодавчих актів у зв’язку з проведенням адміністративної реформи та реорганізації системи органів державної контрольно-ревізійної служби в систему органів Державної фінансової інспекції України, згідно з внесеними змінами він тепер носить назву „Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні” (далі – Закон про ДФК).

Провівши ґрунтовне дослідження та систематизувавши основні новачії законодавчого забезпечення державного фінансового контролю та його вплив на покращення ситуації щодо правового забезпечення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм (далі - ДФАВБП) в зв’язку з прийняттям такого довгоочікуваного закону, нами виділено основні його слабкі сторони, зокрема:

По - перше, Закон про ДФК не містить найменування та визначення, конкретного органу, якому надано право здійснення державного фінансового контролю.

По - друге, в Законі про ДФК дано визначення поняттю „державний фінансовий аудит”, зокрема це різновидом державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі органом державного фінансового контролю фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю. Результати державного фінансового аудиту та їх оцінка викладаються у звіті.

Проте форми державного фінансового аудиту окремо не визначені, тобто суть, значення та кількість таких форм законодавством не обмежена. Крім того, Уряду надано повноваження запроваджувати будь – які нові форми державного фінансового аудиту або скасувати діючі. Такі умови можуть стати фатальними для розвитку державного аудиту в Україні.

По - третє, Закон про ДФК не містить визначення правових засад здійснення державного фінансового контролю в Україні його форм та методів.

По - четверте, Закон про ДФК не став методологічною основою для комплексного та системного застосування державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в Україні.

По - п'яте, в Законі про ДФК не визначено чіткий перелік завдань, функцій, повноважень та прав державних аудиторів.

Отже, прийнятий в 2012 році Закон про ДФК не врегулював та не забезпечив вирішення проблемних моментів законодавчого забезпечення проведення ДФАВБП.

Зокрема, Закон про ДФК не вирішив питання щодо формування фундаментальної основи нормативно - правового та методологічного забезпечення з чітко визначеними завданнями, функціями, правами та обов'язками суб'єктів ДФАВБП. Крім того, не вирішеним залишилось питання щодо професійної та уніфікованої термінології.

Окрім цього, однією з основних недоліків даного закону є відсутність прямого зв'язку між результатами державного фінансового контролю, зокрема результатами ДФАВБП і результатами діяльності учасників бюджетного процесу, що підриває його дієвість.

Тому, цей Закон став лише декларативною цеглиною для розбудови дієвого, ефективного та результативного ДФАВБП.

Література

1. Закон України „Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні”/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>

СЕКЦІЯ 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

Губарева Г.Ю.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ, ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В умовах глобалізації світової економіки змінилися первинні умови функціонування суб'єктів господарювання, що зумовило необхідність застосування відмінних від традиційних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємств.

За таких умов важливими показниками визначення ефективності діяльності суб'єктів господарювання є витрати, величину, динаміку і структуру яких необхідно постійно контролювати, аналізувати та оцінювати. Дослідження особливостей формування і спрямування витрат підприємств в різних галузях економіки має відмінності, які першочергово зумовлені особливостями технології виробництва продукції, тобто переважно стосуються виробничих витрат. Галузеві відмінності формування, розподілу і списання витрат наявні і у лісовому господарстві, тому організація, ведення їх обліку, аналізу і контролю є важливими завдання цієї галузі.

Зазначена проблематика є актуальною, про що засвідчують численні праці присвячені її вирішенню. В переважній більшості дослідження науковців спрямовані вивчення окремих аспектів обліку, аналізу та контролю витрат лісового господарства. Ґрунтовні дослідження особливостей калькулювання продукції лісового господарства, облік та контроль витрат є висвітлені у працях Н.М. Кисіль та О.М. Яворської [1], Т.І. Вовчук [2], Б.М. Богач, В.О. Озеран та М.Ю. Чік [3] та інших.

Зокрема В.О. Озеран та М.Ю. Чік [3] вивчали вплив організаційно-технологічних особливостей лісового господарства на методику обліку та контролю витрат і калькулювання собівартості продукції. В процесі проведеного дослідження вчені детально проаналізовано їх вплив на методику та організацію обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Дослідження ж окремих видів витрат підтвердило те, що формування собівартості лісопродукції власного виробництва та її ціноутворення значною мірою залежить від раціональної організації виробничого процесу та методики обліку і контролю витрат, які ще не адаптувалися до ефективного господарювання і не відповідають сучасним вимогам управління [3].

Кисіль Н.М. та Яворська О.М. [1] вивчали особливості обліку витрат операційної діяльності у підприємствах лісової галузі з врахуванням вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. У своєму дослідженні вони аргументовано довели, що однією з особливостей обліку у лісовому господарстві є те, що результати виробничої діяльності його підприємств і калькулювання собівартості продукції всіх виробництв

обліковуюються у держлісгоспі, а інформація про витрати формується у підрозділах (лісництвах), де здійснюються виробничі роботи [1].

Враховуючи наведене, а також узагальнюючи практичні та теоретичні аспекти обліку виробничих витрат при їх відображенні у бухгалтерському обліку у лісовому господарстві використовують рахунок 23 "Виробництво" в розрізі таких субрахунків:

- 231 "Витрати лісового господарства за рахунок бюджетних коштів";
- 232 "Витрати лісового господарства за рахунок власних коштів";
- 233 "Витрати за вивозкою деревини на кінцеві склади";
- 235 "Допоміжне виробництво".

Аналітичний облік ведеться в розрізі статей витрат за певними об'єктами, видами продукції, робіт і послуг [1].

Що стосується загальновиробничих витрат, облік яких ведеться на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», то у лісовому господарстві виникає проблема їх розподілу між рахунками 23 «Виробництво» і 90 «Собівартість реалізації». Водночас слід зауважити, що при відображенні в обліку загальновиробничі витрати доцільно поділяти на змінні та постійні, які водночас є розподіленими та нерозподіленими.

При формування собівартості продукції лісового господарства необхідно враховувати галузеві методичні рекомендації, де витрати, пов'язані з виробництвом і збутом (реалізацією) продукції (робіт, послуг) лісгосподарського підприємства, під час планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) групуються за такими основними статтями: сировина і матеріали, в тому числі попнева плата; покупні матеріали, комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій; паливо і енергія на технологічні цілі; зворотні відходи (вираховуються); основна заробітна плата; додаткова заробітна плата; відрахування на соціальне страхування; витрати, пов'язані з підготовкою і освоєнням виробництва продукції; витрати на утримання і експлуатацію устаткування; загальновиробничі витрати; загальногосподарські витрати; попутна продукція (вираховується); інші виробничі витрати; позазавиробничі (комерційні) витрати [4].

Специфіка обліку та калькулювання витрат полягає у тому, що підприємства лісового господарства разом з основною діяльністю здійснюють і інші види, зокрема:

- лісозаготівля;
- добування живиці;
- переробка деревини (лісопиляння, вироблення різних виробів із деревини).

Враховуючи наведене слід відзначити, що враховуючи наявність різних видів діяльності лісового господарства визначення собівартості готової продукції в розрізі її видів буде різнитися між собою.

Отже, основною особливістю обліку витрат та формування собівартості продукції лісового господарства є те, що поряд з основною діяльністю воно

здійснює і інші види. Крім того показник собівартості продукції підприємства залежить від ефективності роботи кожного з підрозділів, тому необхідно організувати облік витрат по кожному з підрозділів.

Література

1. Кисіль Н.М. Особливості обліку витрат у підприємствах лісової галузі / Н.М. Кисіль, О.М. Яворська // Науковий збірник Українського державного лісотехнічного університету: Збірник науково-технічних праць – Львів. – 2006. – №13. – С. 196-201.
2. Вовчук Т.І. Калькуляція собівартості продукції лісового господарства / Т.І. Вовчук // Науковий збірник Українського державного лісотехнічного університету: Збірник науково-технічних праць – Львів. – 2005. – №15. – С. 205-210.
3. Озеран В.О. Вплив організаційно-технологічних особливостей лісового господарства на методику обліку та контролю витрат і калькулювання собівартості продукції [Електронний ресурс] / В.О. Озеран, М.Ю. Чік. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2009_647/77.pdf
4. Інструкція по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України: Наказ Міністерства лісового господарства України від 17.06.1996 № 72.

Жижиков А.І.

магістрант спеціальності облік і аудит

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЗАСТОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Глобалізація економічних процесів зумовила потребу в зіставленні фінансової інформації та гармонізації публічної звітності на міжнародному рівні. Необхідність гармонізації звітності на світовому рівні визнає більшість вітчизняних та іноземних авторів. Гармонізація фінансової звітності передбачає вироблення єдиних підходів до складання публічної звітності, що забезпечують отримання достовірної інформації користувачами для ухвалення рішень.

Одним з способів гармонізації є зусилля урядових та професійних організацій України в реформуванні бухгалтерського обліку та звітності, що схвально сприймаються експертами міжнародних організацій, але деякі визнають тільки пряме впровадження МСФЗ [1, с.171]. Національні стандарти бухгалтерського обліку враховують більшість вимог міжнародних стандартів. Звичайно, на сьогоднішній день є певні відмінності П(С)БО від МСФЗ. Тому, немає сумніву в тому, що слід продовжувати гармонізацію бухгалтерського обліку в Україні на основі МСФЗ.

Проблеми застосування міжнародних стандартів фінансової звітності постійно знаходяться в центрі уваги окремих науковців, економістів та урядів багатьох країн світу, в тому числі і нашого. Займалися дослідженням цієї проблеми та розробкою основних теоретичних засад формування системи обліку і звітності такі вітчизняні науковці як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г.

Кірейцева, В.Г. Лінник, Т.Г. Мельник, В.Д. Новодворська, П.Т. Саблука, Я.В. Соколов, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець та інші.

Перехід на МСФЗ надасть українським підприємствам можливості для ефективного функціонування інформаційної системи підприємства. Застосування таких єдиних стандартів дозволить міжнародним фінансовим ринкам об'єктивно оцінити результати діяльності підприємств та забезпечить для зацікавлених сторін та інвесторів відкритість, прозорість і зіставність фінансової звітності суб'єктів господарювання. Міжнародні стандарти фінансової звітності передбачають [3]:

- звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- звіт про сукупні прибутки та збитки за період;
- звіт про зміни у власному капіталі за період;
- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснювальні примітки.

Впровадження МСФЗ визначеним переліком підприємств спричинило певні складності, оскільки кожне конкретне підприємство веде власний управлінський облік, згідно якого визначає витрати і доходи, а ті форми, які держава визначила для ведення обліку, підприємство складає чисто формально, та не завжди правдиво. Загально прийнятий той факт, що нововведення в законодавстві сприймаються без особливого ентузіазму. Деякі підприємства навіть не намагаються застосувати Міжнародні стандарти фінансової звітності, до поки цього не вимагатиме держава.

Але не зважаючи складності, впровадження МСФЗ має багато позитивних сторін: за допомогою впровадження МСФЗ, компанії стають прозорішими та ефективнішими, формування звітності для зовнішніх інвесторів і зарубіжних партнерів у стислі терміни з високою точністю із мінімальними витратами, компанія отримує міжнародну репутацію інноватора і серйозного партнера міжнародного рівня, а також мінімізація зростання витрат на введення МСФЗ та інші [4 с. 23].

Адаптація звітності українських підприємств до МСФЗ дозволить зменшити ризики для інвесторів та кредиторів, уникнути необхідності у складання податкової та спеціалізованої звітності, забезпечити прозорість та зрозумілість інформації, поглибити міжнародну кооперацію в галузі бухгалтерського обліку, підвищити зростання довіри до показників фінансової звітності.

Отже, процес застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) має бути поступовим та цілеспрямованим, недоліки вітчизняної системи бухгалтерського обліку мають усуватись відповідно до вимог ринкової економіки.

Література

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку. — К., 2007. — 522 с.;
2. Закон України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 1.12.2011р. № 1629;

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності. (МСФЗТМ) 2004/Фонд Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (ФКМСБО). – 2009. – Ч. 1. – 1272 с.; Ч. 2. – 1223 с.;
4. Головний Погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні/ С.С. Голов // Бухгалтерських облік і аудит. – 2011. - № 1.- с.16-25;
5. Напрями уніфікації і адаптації термінології бухгалтерського обліку та контролю до потреб міжнародної стандартизації / В.А. Скрипчук // Фінанси України. – 2011. - № 8.- с. 5-11.

Канська О.І.

асистент

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ ЇХ ВИКРИВЛЕННЮ

Кожний суб'єкт господарювання є динамічною структурою, стан якої визначається як тісною взаємодією з оточуючим зовнішнім середовищем, так і тісною взаємодією між її елементами. Здійснення інформаційної діяльності у системі управління суб'єкта господарювання неможливе без налагодженої системи циркуляції (руху) інформаційних потоків - сукупності повідомлень, які обертаються у системі і необхідні для здійснення процесів управління, забезпечення їх якості, своєчасності та адекватності.

Аналізуючи процес переміщення інформаційних потоків, слід звернути особливу увагу на можливі припони, що виникають на їх шляху та можуть призвести до викривлення змісту, порушення адресності та, відповідно, погіршенню якості управлінських рішень в організації.

До них можна віднести:

- ненавмисні викривлення, що можуть бути викликані проблемами у міжособистому спілкуванні, а також можливими помилками персоналу при обліку і опрацюванні інформації;

- навмисні викривлення, коли носій повідомлення не згоден з ним і змінює зміст повідомлення у власних інтересах;

- інформаційні перевантаження – керівник, зайнятий опрацюванням інформації, що надійшла, і необхідністю підтримувати інформаційних обмін, не в змозі ефективно реагувати на всю інформацію, яка надходить, та вимушений відсіювати менш важливу інформацію (оцінка важливості інформації може виявитись помилковою);

- незадовільна структура організації – оскільки при процесі передачі інформації з одного рівня управління на інший в результаті корегування і фільтрації втрачається приблизно третина її обсягу, найбільш керованими вважаються організації з невеликою кількістю рівнів управління.

Слід зауважити, що характерною особливістю розглянутих припон на шляху інформаційних потоків є пряма залежність від людського фактору, тобто стаж гостро актуальною проблема відповідності рівня кваліфікації посадової особи щодо посади, яку вона займає.

Серед можливих шляхів усунення проблеми викривлення інформаційних потоків слід приділити особливу увагу їх детальному аналізу.

У процесі аналізу інформаційних потоків підприємства необхідно вивчати процеси виникнення, руху й обробки інформації, а також спрямованість й інтенсивність документообігу на підприємстві.

Найпоширеніший та один з самих практичних методів аналізу інформаційних потоків - складання графіків інформаційних потоків.

Для побудови графіків інформаційних потоків варто знати (або виробити самим) певні правила їхнього складання й умовні позначки окремих елементів.

Кожен інформаційний потік має наступні ознаки:

- документ (на чому фізично втримується інформація);
- проблематику (до якої сфери діяльності підприємства ставиться інформація: до закупівель, до збуту продукції, до закриття місяця й одержанню зведених витрат, до планування й т.д.);
- виконавця (фахівця або менеджера, що цю інформацію передає);
- періодичність (частота передачі: щомісяця, щокварталу, щодня).

Детальний аналіз інформаційних потоків, проведений з урахуванням особливостей їх руху в умовах кожного конкретного суб'єкта господарювання дозволить визначити існуючі недоліки, таких як виявлення точок дублювання, надлишку й недоліку інформації, причин її збоїв і затримок, та визначити шляхи їх усунення.

Харламова Е.В.

кандидат экономических наук, доцент

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ВСТУПИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФОБРАЗОВАНИЯ БУХГАЛТЕРОВ: ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

С 1 июля 2014 года вступит в силу обновленная редакция Международного стандарта образования (МСО) для профессиональных бухгалтеров «Вступительные требования программы профессионального бухгалтерского образования», принятая Советом по международным стандартам бухгалтерского образования (International Accounting Education Standards Board – IAESB). Марк Эллисон, председатель IAESB, главную цель бухгалтерского образования видит в развитии компетентного профессионального бухгалтера и последние поправки к IES 1 объясняет потребностью обеспечить справедливые вступительные требования для всех подающих надежды профессиональных бухгалтеров.

МСО 1 «Вступительные требования программы профессионального бухгалтерского образования» регулирует вступительные требования к кандидатам, начинающим свое обучение по образовательным программам профессиональных бухгалтерских квалификаций. Основная цель данного

стандарта – создание объективных, честных и справедливых вступительных требований, которые позволят кандидатам на профессиональное бухгалтерское обучение убедиться в правильности выбора профессии.

МСО 1 «Вступительные требования программы профессионального бухгалтерского образования» раскрывает принципы, которые должны быть положены в основу начальных требований к кандидатам на профессиональное бухгалтерское обучение, тогда как вопросы технических компетенций, профессиональных навыков, профессиональных ценностей, этики, практического опыта и компетентности регулируются другими стандартами (МСО).

Вполне логично, что в каждой конкретной стране имеются специфические особенности бухгалтерского образования. В связи с этим МСО 1 акцентирует внимание на том, что, несмотря на существующие различия, общие принципы, изложенные в МСО 1, должны соблюдаться профессиональными организациями - членами МФБ.

Согласно МСО 1 начальные требования должны ориентироваться на тех кандидатов, которые имеет достаточно реальные шансы на успешное завершение образовательных программ, т.е. имеют определенные начальные знания и компетенции, однако, как признает МСО 1, эти требования не должны быть завышены, чтобы не создавать слишком высокие «входные барьеры» для профессионального обучения.

Вступительные требования могут содержать как отдельные критерии (профильное образование, практический опыт, вступительные экзамены и т.п.), так и комбинацию различных критериев, если это соответствует принципам МСО 1.

В свою очередь профессиональные организации-члены МФБ должны обеспечить общедоступность информации (публикации, размещение на сайтах и т.п.) о вступительных требованиях к кандидатам на профессиональное бухгалтерское обучение, что позволит им объективно оценивать собственные шансы на успешное завершение образовательных программ. Кроме того, от профессиональных организаций-членов МФБ ожидается содействие в раскрытии информации в широком доступе о вступительных требованиях, технических компетенциях, профессиональных навыках, профессиональных ценностях, этике, практическом опыте и компетентности.

Немаловажную роль МСО 1 отводит и сотрудничеству профессиональных организаций-членов МФБ с высшей школой в части разъяснения вступительных требований для программ профессионального бухгалтерского образования.

Один из основных акцентов МСО 1 – это объективные, т.е. не заниженные, но и не завышенные требования к начинающим бухгалтерам. И, что важно, именно к тем бухгалтерам, которые потенциально готовы строить свою карьеру в данной профессии.

МСО 1 обращает внимание на то, что вступительные требования должны быть вариативными, т.е. не ограничиваться, например, только высшим образованием или только опытом работы конкретной продолжительности.

Входные требования должны включать разные пути вхождения в профессиональное образование, т.е. предоставляют альтернативу разным кандидатам, что позволит вовлечь в процесс профессионального образования максимально широкий круг кандидатов, выбравших в качестве своей карьеры бухгалтерскую профессию и обладающих потенциалом для успешного освоения профессиональных знаний, навыков, компетенций и т.п.

Колчар Ю.О.

здобувач

Інститут регіональних досліджень НАН України

КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ, ОДЕРЖАНИХ В РЕЗУЛЬТАТІ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) запроваджують особливі критерії визнання нематеріальних активів (НМА), одержаних в результаті об'єднання бізнесу. Це призводить до того, що НМА, який не може бути визнаний у фінансовій звітності (ФЗ) за звичайних умов може бути ідентифікованим окремо від гудвілу в результаті об'єднання бізнесу. У зв'язку із цим, в результаті об'єднання бізнесу у ФЗ з'являються такі НМА, як торгові марки, бренди, списки клієнтів, клієнтські взаємовідносини. Вимога визнавати НМА окремо від гудвілу в ході об'єднання бізнесу з'явилась у МСФЗ, у зв'язку з тим, що і Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB), і американська Рада по стандартам фінансового обліку (FASB) помітили, що НМА, які становлять значну частину активів багатьох (якщо не більшості) підприємств, часто включають у гудвіл підприємства [1, ст.419]. Це призвело до того, що обидві ради вирішили визначити точні критерії для визначення, чи може бути актив визнаний окремо від гудвілу. Метою такого визнання мало стати, як сказано у МСФЗ, підвищення корисності фінансової звітності для прийняття рішень [1, ст.419]. Окрім цього, у МСФЗ вказано, що визнання НМА, які мають визначений строк експлуатації у складі гудвілу, вартість якого не амортизується, а перевіряється на знецінення, погіршує якість ФЗ.

На рис. 1 згруповано критерії визнання НМА у ФЗ, відповідно до МСФЗ. Як бачимо з рис.1, за звичайних умов НМА визнається активом, якщо дотримуються критерії визнання, які передбачають достовірне визначення собівартості та надходження майбутніх економічних вигод до суб'єкта господарювання.

В результаті об'єднання бізнесу додержання даних критеріїв відбувається завжди, оскільки компанія-покупець одержує контроль над активом, а тому і над майбутніми економічними вигодами від активу. Критерій достовірного визначення вартості не включено у перелік критеріїв, хоча при розробці МСФЗ 3 рада планувала запровадити даний критерій. Однак, IASB вирішила, що представлення інформації, де НМА буде визнано за приблизною справедливою вартістю, є більш вірним, ніж якщо ці активи було б визнано у складі гудвілу [1, ст.422].



Рис. 1. Алгоритм визнання НМА у фінансовій звітності

Варто детальніше розглянути критерії ідентифікації НМА, одержаних в результаті об'єднання бізнесу.

Критерій відокремлюваності (separability) означає, що придбаний НМА можна відокремити або відділити від об'єкта придбання та продати, передати, ліцензувати, орендувати або обміняти, як індивідуально, так і разом із пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом або зобов'язанням. НМА, який не можна індивідуально відокремити від об'єкта придбання або об'єданого суб'єкта господарювання, відповідає критерію відокремлюваності, якщо його можна відокремити спільно з пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом або зобов'язанням.

Критерій походження від договірно-юридичних прав означає, що НМА виникає внаслідок існування прав, які закріплені у договорі, статуті або іншим чином.

Зауважимо, що суттєвим недоліком вітчизняного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (П(с)БО 8) є відсутність визначення поняття «ідентифікований нематеріальний актив», що призводить до різних трактувань та розбіжностей у складанні звітності відповідно до національних та міжнародних стандартів ФЗ. Для прикладу, у Великобританії поняття «ідентифікований НМА» означає, що актив можна реалізувати окремо від інших активів, а у МСФЗ передбачає ідентифікацію НМА навіть, якщо його можна реалізувати разом з пов'язаним активом чи зобов'язанням. Іншими словами, відсутність визначення поняття «ідентифікований актив» у П(с)БО 8 є його суттєвим недоліком та може створювати неоднозначні ситуації при визнанні активу у ФЗ.

Підводячи підсумок, слід зауважити, що спрощені критерії ідентифікації НМА, одержаних в результаті об'єднання бізнесу, сприяють більш точному розкриттю інформації про об'єднання. Це пов'язано з тим, що дуже часто мотивом для об'єднання стають саме нематеріальні ресурси (клієнтська база, імідж торгової марки, лояльність клієнтів), які до запровадження спрощених критеріїв залишались непомітними у складі гудвілу, і користувачі ФЗ не одержували інформацію, за що було здійснено переплату у вартості придбання.

Гармонізація національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних у контексті ідентифікації НМА, одержаних в результаті об'єднання, забезпечить уніфікованість стандартів ФЗ та покращення якості фінансової інформації в очах інвесторів.

Література

1. International financial reporting standards (IFRS's) 2009: official pronouncements as issued at 1 January 2009 International Accounting Standards Board / Kluwer, 2009. - 2855 стор.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Міністерства України від 18.10.1999 № 242 (зі змінами). – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

Кременна О.В.

магістр

Запорізький національний технічний університет

ОБЛІК ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ЗДІЙСНЕННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ

В умовах сьогодення надзвичайно гостро постає необхідність розробки інструментів захисту екологічних інтересів як суспільства в цілому, так і окремого підприємства. За таких умов система бухгалтерського обліку, будучи «кровеносною» економічною системою підприємства, повинна бути підпорядкована ідеї покращення екологічної ситуації в Україні та світі.

Проте, не зважаючи на важливість та складність ситуації, на сьогодні рекомендаціям щодо організації та методики бухгалтерського обліку, аналізу і контролю, які б відповідали вимогам світового співтовариства щодо охорони природно-ресурсного потенціалу, як основи національного багатства країни, вітчизняними науковцями приділяється незначна увага. Але прагнення підвищити ефективність функціонування виробничих і суспільних систем з урахуванням їх впливу на природне середовище все ж спонукає формувати принципово нові підходи в бухгалтерському обліку.

У традиційній системі обліку прийнято під доходами розуміти збільшення економічних вигід у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу підприємства. Це означає, що дохід традиційно визначається у грошовій чи будь-якій іншій матеріальній формі, що повністю узгоджується з одним із фундаментальних положень бухгалтерського обліку – принципом грошового вимірювання.

Проте доходи від природоохоронної діяльності інколи важко або й неможливо визначити у грошовому вимірнику. [3, с.29]. З огляду на це, вважаємо, що позитивний ефект, отриманий унаслідок здійснення природоохоронної діяльності має поділятися на дохід (той позитивний ефект, який можливо визначити у грошовому виразі) та вигоди (той позитивний ефект, який неможливо визначити у грошовому виразі або який є просто економією).

Виходячи з вищевикладеного, приходимо до висновку, що екологічні доходи відрізняються від інших видів доходів, що пов'язано зі складністю їх ідентифікації та унеможливлення повного відображення отриманих вигід у грошовому виразі.

Унеможливлення відображення в обліку всіх екологічних вигід не становить небезпеки для фінансового стану підприємства, проте істотно спотворює результати господарської діяльності, особливо з підписанням Україною Кіотського протоколу (Протоколу), яким передбачено право на здійснення вітчизняними підприємствами міжнародної торгівлі вільними одиницями викидів в атмосферу парникових газів (ст. 17 КП) та реалізація проектів спільного впровадження (ПСВ) (ст. 6 КП).

За національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій облік екологічних вигід та доходів не передбачено.

Вигоди від здійснення природоохоронних заходів є специфічною і недослідженою темою в економічній теорії. Більшість зазначених вигід за своїм економічним змістом становлять не «прибуток», а «економію», тому вони не можуть бути відображені на рахунках традиційного бухгалтерського обліку. Відповідно, такі вигоди не входять до складу активів підприємства.

Що стосується обліку доходів від здійснення природоохоронних заходів, то серед науковців існує ряд підходів. Зокрема, Л.М. Пелиньо вважає за доцільне вести бухгалтерський облік екологічних доходів на синтетичному рахунку 70 «Доходи від реалізації» за окремими субрахунками у межах внутрішньогосподарського обліку кожного підприємства з подальшим узагальненням цієї інформації на рівні лісгоспу [4, с.107-112].

Лебедевич С.І. пропонує для обліку екологічних доходів використовувати рахунок 74 «Інший дохід», а саме субрахунок 743, назвавши його «Екологічні доходи» [2, с. 90-94].

Найбільш обґрунтованими вважаємо методику, запропоновану Замула І.В., яка обґрунтовує, що для обліку доходів від здійснення природоохоронних заходів доцільно застосовувати ряд рахунків. Так, зокрема, сума доходу від переробки та реалізації виробничих відходів має відображатись на рахунку 70 «Доходи від реалізації» в межах відкритих аналітичних рахунків до даного рахунку.

Доходи від економічного стимулювання здійснення природоохоронних заходів, які формуються від надання податкових і кредитних пільг, особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання й охорони земель, звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають у стадії освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними або регіональними програмами, можна виявити тільки у внутрішньому обліку шляхом порівняння суми фактично сплачених податків і зборів (рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами») із сумою, що належала б до сплати за умови відсутності природоохоронної діяльності.

Компенсації з державних бюджетних коштів суми зниження доходу власників землі та землекористувачів унаслідок тимчасової консервації деградованих і малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини, на думку Замули І.В., мають обліковуються на рахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності» [1, с.257].

Отже, за результатами дослідження можна дійти наступних висновків, що необхідність відображення в бухгалтерському обліку доходів природоохоронної діяльності зумовлена, з однієї сторони тим, що будь-яка господарська діяльність підприємства впливає на стан навколишнього природного середовища через витрату ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, енергетичних), які потрібно відображати в бухгалтерському обліку, а з іншої – виробничий процес тісно пов'язаний з оточуючим навколишнім природним середовищем, яке забезпечує економічні функції (джерело ресурсів, середовище функціонування та ін.) і кожна з цих функцій змінюється залежно від стану природного середовища, відповідно будь-яке відхилення позначається на результатах діяльності підприємства.

Література

1. Замула І.В. Екологічні доходи та зобов'язання в системі бухгалтерського обліку // Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 2011 № 1 (10), - С.257-259.
2. Лебедев С.І. Проблеми екологічного обліку за умов сучасної системи оподаткування в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14, - С. 90-94.
3. Максимів Л.І. Удосконалення обліку й аналізу екологічних витрат і вигід деревообробних підприємств / Л.І. Максимів, О.О. Долженко // Наукові праці Лісівничої академії наук України : зб. наук. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 8. – С. 26-29.
4. Пелинь Л.М. Теоретичні підходи до формування системи екологічного обліку на підприємствах лісового сектору економіки // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19, - С.107-112.

Кір'якова К.В.

магістрант спеціальності облік і аудит

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ОБЛІК І АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ

Стан розрахунків з дебіторами і кредиторами – один з найважливіших показників фінансового стану підприємства. Наприкінці року кожному підприємству доводиться визначати, хто завинив йому і кому заборгувало само підприємство. Це означає, що йому треба розібратися з дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Методологічні засади формування у бухгалтерського обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість". Бухгалтерський облік кредиторської заборгованості регулюється П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Під час інвентаризації розрахунків із покупцями, постачальниками та іншими дебіторами й кредиторами предметом уваги інвентаризаційної комісії повинні стати довгострокова й поточна дебіторська заборгованість підприємства, його зобов'язання - як довгострокові, так і поточні, забезпечення й доходи майбутніх періодів. На практиці буває так, що більшість членів інвентаризаційної комісії за своєю основною професією не є бухгалтерами. Тому їм доволі важко орієнтуватись у лабіринтах бухгалтерського обліку. Тому йтиметься не лише про інвентаризацію довгострокових та поточних зобов'язань, дебіторської й кредиторської заборгованості, забезпечень та доходів майбутніх періодів, а й про те, як правильно відобразити зобов'язання, забезпечення, дебіторсько-кредиторську заборгованість у формі №1 "Баланс".

У будь-якого підприємства буває два види заборгованості:

- дебіторська заборгованість (далі ДЗ) - це актив балансу. Сума такої заборгованості показує, скільки коштів або інших активів повинні підприємству на певну дату його контрагенти-дебітори (юридичні та фізичні особи, бюджет і позабюджетні фонди) [1, с.3].
- кредиторська заборгованість (далі КЗ) - це пасив балансу. Сума цієї заборгованості показує, скільки коштів або інших активів підприємство має на певну дату своїм контрагентам-кредиторам (юридичним і фізичним особам, бюджету і позабюджетних фондів) [2, с.4].

І ДЗ, і КЗ в залежності від строків погашення, встановлених договором з контрагентом, поділяють на два види:

- поточну - це заборгованість, що виникає в ході нормального операційного циклу (він може бути будь-якої тривалості - і менше, і більше 12 місяців);
- довгострокову - це заборгованість, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та термін погашення якої перевищує 12 місяців з дати балансу.

Стан і рух ДЗ і КЗ, які відображені в балансі, можна оцінити за допомогою:

- горизонтального аналізу, в ході якого визначаються темпи зростання і приросту у відсотках по кожній статті заборгованості порівняно з попереднім періодом. При цьому, якщо темпи зростання (приросту) будь-якої статті заборгованості високі, а її частка в структурі балансу значна, то даним фактом треба приділити особливу увагу;

- вертикального (структурного) аналізу, при проведенні якої визначається частка кожної статті заборгованості в загальній сумі заборгованості і в загальній сумі балансу в цілому;

- розрахунку фінансових коефіцієнтів, таких як, наприклад, коефіцієнт загальної ліквідності (він безпосередньо залежить від величини поточної ДЗ і КЗ підприємства, його значення не має бути нижче 1,5, поганий тенденцією є зниження ДЗ при одночасному зростанні КЗ, це призведе до зменшення значення цього коефіцієнта); коефіцієнт фінансової стабільності (це співвідношення власного капіталу і позикових коштів, значення цього коефіцієнта не має бути нижче 50%;

- визначення оборотності ДЗ і КЗ в днях (потрібно прагнути до зниження цього показника) [3, с.34].

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237, зі змінами і доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання", затверджений наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20.
3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.

Petliuk Y.O.

student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

PECULIARITIES AND PROCEDURES OF THE AUDIT OF CREDITS OF BANKS

Nowadays many enterprises find themselves in the need for borrowed funds, therefore appealing to a range of creditors: banks, credit institutions, individual persons, other enterprises which have available funds.

Despite seeming simplicity of recording the received funds in the accounting, when it comes to audit, there are many mistakes and violations found. Credit operations are playing an essential role in business activity of enterprises and procurement organisations, therefore a proper audit and control of correct payment of dividends for credit alongside and a proper reflection of payments are crucial.

The aim of the audit operation is an auditor's approval of completeness, veracity and impartiality of the information in the primary documents and registries of audit and reporting; approval of legal compliance of the use and repayment of credit of the bank, correctness of reflection of credit operations in accounting. [1, p.287].

The task of the audit of bank credits should be viewed in two directions:

- 1) the approval of the financial state, solvency and liquidity of the documents given to the bank for receiving credits by auditor's conclusion.
- 2) establishing the objective truth about the feasibility, proper use and legitimacy of received credits, the correctness of their reflection in audit and reporting; bringing such conclusion to respective users.

The sources of information for the audit of credits of the bank at the enterprise are: credit agreement, application for credit, certificate of commercial bank balance on the account of the company, copies of constituent documents of the company, account statements from bank accounts of borrowing enterprises, General ledger, balance sheet and other.

The strategy of the audit of credits of the bank is developed basing on the provisions of ISA 300 "Planning" [2].

The check of credit operations starts with clarifying the terms of credit issue and its types. The credits can be: short- and long-term; fully, partially or unsecured; standard, prolonged, overdue, doubtful, uncollectible and other.

To check the credit operations, the auditor must inquire in banks for approval of all accounts, credit agreements and respective addendums. With the credit agreement the auditor clarifies about objects credited, terms of receiving and repaying the credit, interest rates for the credit, their increase or decrease, the amount of own working capital aimed at forming inventory and production costs, liabilities regarding sources of repayment and other credit terms and business relationships with the bank.

While checking the credit operations the auditor has to clarify the timeliness of the repayment on credits by the bank by comparing the dates of bank statements with dates specified in the credit agreements. Particular attention is paid to identify the overdue credits. If found, first of all the cause must be established and then the ways to repay it [3, p.201].

When checking the conformity of recording of bank credits to the current legislation, the following aspects are determined: the correctness of correspondence accounts during crediting of funds to the current account; the use of credit to pay bills of suppliers without crediting the current account in the bank; payment of works of contractors; repaying short-and long-term credits.

In the process of audit the changes in balance of payments of bank credits must be checked, alongside with establishing the reliability of other data reflecting cash flows (for example, changes of the state of credits), including terms of repayment of the credit.

During the check of the bank credits the following aspects are analysed: the conditions for granting credits, the source of their coverage, the legitimacy of economic operations conducted by bank credits.

During the audit of transactions of the enterprise one must ensure the absence of errors and irregularities [4, p.358]. Typical errors and irregularities that occur in the operations with credits can be:

- conducting operations with false documents;
- falsification of documents and records;
- issuing credits without documentation of the borrower;
- stating false data in documents;
- issuance of credit by documents, which have corrections, remarks, approved by conclusions;
- use of credits inappropriately or appropriation of credits.

References

1. Утенкова К. О. Аудит: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.
2. 2001 МФБ. Стандарти аудиту та етики. -К.: ТОВ "Парітет-інформ", 2003.-712 с.
3. Савченко В.Я. Аудит: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. Я. Савченко, В. О. Зотов, С. А. Кириленко та ін. — К.: КНЕУ, 2003. — 268 с.
4. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2004.- 568 с.

Підлужна О.В.
магістрант

Запорізький національний технічний університет

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Чинне вітчизняне законодавство практично не передбачає альтернативних варіантів облікового відображення розрахунків за ПДВ, проте багато питань методики обліку розрахунків за ПДВ до тепер залишається поза нормативним регулюванням. Зокрема, О.О. Василик зауважує, що національні положення, як і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, не визначають методики здійснення бухгалтерського обліку непрямих податків, зокрема податку на додану вартість, оскільки цей об'єкт обліку регламентується податковим законодавством [2, с.103]. У зв'язку із цим виникає потреба в закріпленні невизначених аспектів обліку, нарахування та сплати ПДВ суб'єктом господарювання на мікрорівні.

У фахових рекомендаціях виділяють декілька варіантів закріплення обраного підприємством варіанта обчислення податків (у тому числі ПДВ). Зокрема, Г.О. Єфремова пропонує оформлювати політику обліку розрахунків за податками як частину облікової політики підприємства або у вигляді окремого документа [3, с.384].

Проф. Ф.Ф. Бутинець вважає, що на підприємствах положення податкової політики України можуть бути лише одним із розділів Положення про облікову політику, оскільки податкова політика – частина методичного інструментарію бухгалтерського обліку і є одним із його об'єктів [1, с. 64]. Це пов'язано з тим, що вчений захищає позицію єдиного бухгалтерського обліку й заперечує існування такого його виду, як податковий.

Виходячи з загальновизнаних визначень облікової та податкової політики підприємства можна зробити висновок, що з точки зору бухгалтерського обліку облікова політика є значно ширшою за податкову. Відповідно, положення податкової політики щодо обліку податкових розрахунків на підприємстві мають бути складовою загального Положення про облікову політику, а не окремим документом [5].

Підтримуючи думку Бутиинця Ф. Ф. та Уллубієвої К.К., вважаємо за необхідне в частині бухгалтерського обліку розрахунків за ПДВ в технічній складовій Положення про облікову політику необхідно закріпити наступні положення:

1. Перелік осіб, на яких покладається обов'язок виписки, реєстрації в єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН), у реєстрі отриманих та виданих податкових накладних (далі – РОВПН), а також перелік осіб, які мають право підпису податкових накладних.

2. Особливості виписування податкових накладних необхідно закріплювати через наявність альтернативних варіантів, передбачених Порядком заповнення податкової накладної. Виходячи із альтернативних

варіантів періодичності складання податкових накладних запропоновано виділяти такі види податкових накладних: щоденна (або узагальнена), періодична (або зведена) та моментальна (або звичайна).

3. Найменш врегульованим на сьогодні є порядок виписки податкової накладної при передоплаті. Зокрема, Листом ДПА конкретизовано, що на дату отримання попередньої оплати (у тому числі часткової) продавець має виписати податкову накладну на суму авансового платежу із зазначенням повної номенклатури поставки за специфікацією та кількості виходячи із відсотка авансового платежу. Тобто, зазначати в графі 3 податкової накладної «аванс», «передплата» не можна. Потрібно конкретно вказувати найменування товару (послуги).

4. Порядок формування показників фінансової та податкової звітності в частині розрахунків за ПДВ може здійснюватися на основі розроблених підприємством регістрів бухгалтерського обліку розрахунків за ПДВ або за даними бухгалтерського обліку відповідно до аналітичних розрізів. Перший варіант (розробка окремих регістрів бухгалтерського обліку розрахунків за ПДВ) доцільно застосовувати тоді, коли бухгалтерський облік не комп'ютеризований. У випадку застосування підприємством комп'ютерної програми для ведення бухгалтерського обліку доцільним є застосування другого варіанту – відкриття аналітичних розрізів, необхідних для складання податкової звітності, на основі яких можна отримати додаткову оперативну інформацію про стан розрахунків за ПДВ, а також сформувані внутрішню звітність на запит управлінського персоналу.

5. Порядок відображення податкового кредиту у декларації з ПДВ за податковими накладними, отриманими у наступних звітних періодах, також не врегульований у чинних нормативних актах.

Дослідивши літературу практичного характеру, приходимо до висновку, що на практиці підприємствами може застосовуватись один з трьох варіантів, що не суперечать чинному законодавству:

- 1) у рядку 10.1 декларації з ПДВ із розшифровкою в Додатку 5;
- 2) у рядку 16.4 декларації з ПДВ;
- 3) подати Уточнюючий розрахунок податкових зобов'язань з ПДВ у зв'язку з виправленням самостійно виявлених помилок до податкової декларації з ПДВ минулих звітних періодів.

При цьому С. Копилова зазначає, що податкові інспектори рекомендують використовувати перший варіант [3, с. 83]. Обраний варіант підприємство повинно закріпити в обліковій політиці та притримуватися його в своїй діяльності. Такий підхід дозволить уникнути непорозумінь із податковими органами в частині пояснення причин застосування різних варіантів у різних податкових періодах.

6. Форми облікових регістрів та внутрішньої звітності щодо розрахунків за ПДВ. Слід зазначити, що на законодавчому рівні форми облікових регістрів з обліку розрахунків за ПДВ відсутні. З метою полегшення праці бухгалтерів пропонуємо не розробляти нові форми облікових регістрів з обліку розрахунків з ПДВ, а удосконалити вже існуючі, зокрема, відомості аналітичного обліку до

Журналу 3, а також РОВПН [6].

Проведене дослідження підтверджує, що положення податкової політики підприємства щодо обліку розрахунків за ПДВ мають бути складовою Положення про облікову політику підприємства, а не окремим документом. З метою вдосконалення організації бухгалтерського обліку податкових розрахунків та поліпшення податкової дисципліни суб'єкта господарювання запропоновано в обліковій політиці підприємства закріплювати такі елементи методичного характеру: метод нарахування ПДВ, методику ведення обліку розрахунків за ПДВ, процедуру розподілу сум податкового кредиту між операціями, що обкладаються та не обкладаються ПДВ тощо. Закріплення зазначених елементів дозволить поліпшити податкову дисципліну суб'єкта господарювання щодо попередження штрафних санкцій та уникнення непорозумінь із контролюючими органами з приводу підстав для застосування відповідного альтернативного варіанта.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підруч. [для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – [4-е вид., доп. і перероб]. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 528 с.
2. Василик О.О. Відображення сум ПДВ у фінансовій звітності / О.О. Василик // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 103-105.
3. Ефремова А.А. Учетная политика предприятия: содержание и формирование / А.А. Ефремова. – М.: Книжный мир, 2000. – 478 с.
4. Копилова С. Як врахувати в звітності податкові накладні / С. Копилова // ПДВ у запитаннях і відповідях / Бібліотека голобуха. – 2010. – № 8 (118). – С. 83-84.
5. Уллубієва К.К. Аспекти організації бухгалтерського обліку розрахунків з ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum
6. Шигун М.М. Облікова політика підприємства за розрахунками з податку на дану вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum

П'ятниця М.В., Шепель А.М.

студенти

Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

РОЗРАХУНКИ З ДЕБІТОРАМИ І КРЕДИТОРАМИ ЯК ВАЖЛИВА СКЛADOVA ЗВІТНОСТІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами є важливим ланкою бухгалтерського обліку, так як в процесі фінансово-господарської діяльності у організації виникають розрахункові відносини, які відображають взаємні зобов'язання, пов'язані з продажем матеріальних цінностей, виконанням робіт або наданням послуг один одному. Крім того, виникають розрахунки з бюджетом за податками, з позабюджетними фондами, з органами соціального забезпечення і страхування, з іншими юридичними та фізичними особами за розрахунками, що впливають з норм, встановлених законодавством або умовами договору.

В сучасних умовах важливого значення набуває введення обліку та складання фінансової звітності за розрахунками з дебіторами та кредиторами, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Це має стратегічне значення для підприємств будь-якої галузі та форми власності.

Фінансова звітність бюджетних установ містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів за звітний період. Вона базується на принципах: достовірності, повного висвітлення, автономності, періодичності, а також єдиного грошового вимірника.

Сьогодні в Україні бюджетні установи складають місячну, квартальну і річну фінансову звітність. Форми та порядок складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів встановлює Наказ Міністерства фінансів України № 44 від 24.01.2012 р.

Одним із основних місячних звітів є звіт про заборгованість за бюджетними коштами (форми № 7д, № 7м). Звіт складається розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів на підставі даних бухгалтерського обліку про фактичну дебіторську та кредиторську заборгованість, яка виникла при виконанні кошторису (плану використання бюджетних коштів) за поточний та минулі звітні роки.

Ця форма складається окремо по заборгованості за коштами загального та спеціального фондів у розрізі кодів програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету або тимчасової класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів і кодів економічної класифікації видатків бюджету та містить інформацію про заборгованість розпорядників та одержувачів бюджетних коштів за видатками та розпорядників за нарахованими доходами.

Для отримання достовірної фінансової звітності необхідно приділяти особливу увагу наступним моментам:

- правильності відображення у звітності розрахунків з дебіторами та кредиторами;
- своєчасному рознесенню сум заборгованості, щоб уникнути викривлення результатів;
- слідкуванню за правильністю роботи автоматизованих програм;
- правильності розрахунків з податковими органами, вищими органами, іншими структурними підрозділами;
- заборгованості підзвітних сум;
- обґрунтуванню заборгованості за нестачами і крадіжками та списання такої заборгованості;
- правильності і обґрунтованості сум дебіторської та кредиторської заборгованості, включаючи ті суми термін позовної давності по яких минув;
- реальності заборгованості з працівниками по заробітній платі;
- чи були прийняті міри по стягненню дебіторської заборгованості у встановлені терміни.

Прогалини законодавчої бази щодо майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дають можливість зловмисникам ухилятися від розрахунків за борговими зобов'язаннями. Поширення

неплатежів між господарюючими суб'єктами може перетворитися на потужний дестабілізуючий фактор.

Для виправлення всіх вищезазначених аспектів бюджетна установа має контролювати строки виникнення та перебігу заборгованості впродовж року. Інструмент такого контролю – інвентаризація розрахунків. Крім того, бухгалтеру необхідно здійснювати постійні звірки за розрахунками з дебіторами і кредиторами.

Усім дебіторам установи – кредитори повинні передати дані про їхню заборгованість, які пред'являються інвентаризаційній комісії для підтвердження реальної заборгованості. Дебітори зобов'язані протягом десяти днів з дня отримання документального підтвердження підтвердити.

На рахунках розрахунків з дебіторами і кредиторами повинні залишатися тільки узгоджені суми. Якщо до кінця звітного періоду не вдалось усунути виниклі розбіжності або невстановлені розбіжності, то розрахунки з дебіторами і кредиторами показуються кожною зі сторін у своєму балансі в сумах, які виходять з їх бухгалтерських записів і визнані нею вірними.

Інвентаризаційна комісія шляхом документальної перевірки повинна також встановити:

- правильність розрахунків із банками, з фінансовими, податковими органами, державними цільовими фондами, з вищестоящою установою;

- заборгованість підзвітних осіб, а також правильність і обґрунтованість сум заборгованості з нестач і крадіжок та вжиті заходи про стягнення цієї заборгованості;

- правильність і обґрунтованість сум дебіторської та кредиторської заборгованості, включаючи суми кредиторської заборгованості, щодо якої термін позовної давності минув.

Проведені заходи сприятимуть в майбутньому зменшенню бюджетних правопорушень та зміцненню бюджетної дисципліни.

Райченко А.В., магістрант

Васильєва В.Г., кандидат економічних наук, доцент

Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ПЕРЕВІРКИ ЦІЛЬОВОГО ВИКОРИСТАННЯ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ

Правові, організаційні, соціальні засади отримання, надання, оформлення, розподілу і контролю за цільовим використанням гуманітарної допомоги на сьогоднішній день регулюються Законами України “Про гуманітарну допомогу” № 1192-XIV від 22.10.1999 р., “Про благодійну діяльність та благодійні організації” № 5073-VI від 05.07.2012 р.

Так, відповідно до Закону України “Про гуманітарну допомогу” гуманітарна допомога – це цільова адресна безоплатна допомога в грошовій або натуральній формі, у вигляді безповоротної фінансової допомоги або добровільних пожертвувань, або допомога у вигляді виконання робіт, надання

послуг, що надається іноземними та вітчизняними донорами із гуманних мотивів отримувачам гуманітарної допомоги в Україні або за кордоном, які потребують її у зв'язку з соціальною незахищеністю, матеріальною незабезпеченістю, важким фінансовим становищем, виникненням надзвичайного стану, зокрема внаслідок стихійного лиха, аварій, епідемій і епізоотій, екологічних, техногенних та інших катастроф, які створюють загрозу для життя і здоров'я населення, або тяжкою хворобою конкретних фізичних осіб.

На сьогодні під особливим контролем митників знаходяться товари гуманітарної допомоги. Тому що охопити пост-аудитом 100% учасників ЗЕД неможливо, так як гуманітарна допомога користується пільгами при митних платежах. Належна увага приділяється так званим “економічним” митним режимам, таким як “тимчасове ввезення (тимчасове вивезення)”, “переробка на митній території України”, “переробка за межами митної території України”. Також в ході перевірок здійснюється контроль обґрунтованості користування пільгами по сплаті ввізного (вивізного) мита, які передбачені договорами України про вільну торгівлю.

Митними органами України та філіями (територіальними управліннями) Національного банку України щомісячно складаються звіти за встановленою формою відповідно про митне оформлення вантажів з гуманітарною допомогою та про надходження на рахунки в іноземній валюті отримувачів гуманітарної допомоги коштів в іноземній валюті. Зазначені звіти подаються до Комісії з питань гуманітарної допомоги при Кабінеті Міністрів України.

Отримувач гуманітарної допомоги і набувач гуманітарної допомоги (юридична особа) щомісячно в установленому порядку подають до відповідної комісії з питань гуманітарної допомоги звіти про наявність та розподіл гуманітарної допомоги до повного використання всього обсягу отриманої гуманітарної допомоги.

Особи, винні в порушенні законодавства про гуманітарну допомогу, несуть відповідальність відповідно до законів України. Порушення законодавства про гуманітарну допомогу, що призводять до карної чи адміністративної відповідальності відповідно до чинного законодавства такі:

- використання гуманітарної допомоги не за цільовим призначенням;
- використання гуманітарної допомоги з метою одержання прибутку.

Товари (предмети) гуманітарної допомоги, які продаються за кошти або передаються за інші види компенсації, та (або) виторг, отриманий за такий продаж, вилучаються або конфіскуються у встановленому законом порядку. Одержувачі гуманітарної допомоги, які сприяли порушенню законодавства про гуманітарну допомогу, за рішенням Комісії з питань гуманітарної допомоги при Кабінеті Міністрів України виключаються з Єдиного реєстру одержувачів гуманітарної допомоги.

Питання контролю цільового використання гуманітарної допомоги є досить актуальним та потребує подальшого удосконалення, з метою недопущення необґрунтованих затримок вантажів гуманітарної допомоги митними органами України.

Резникова О.С.

доктор экономических наук, доцент

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины
Южный филиал «Крымский агротехнологический университет»*

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В процессе развития общественного производства возрастают не только сложность управления, но и требования, предъявляемые к качеству принимаемых решений. В настоящее время особое значение в управлении приобрели различные методы оптимизации, основанные на применении формальных, в большинстве случаев математических моделей, которые обеспечивают экономию времени и средств при решении многих практических задач. Построение моделей позволяет объединить сложные и неопределенные факторы, связанные с проблемой принятия решений, в логически обоснованную схему, определить, какие данные необходимы для оценки и выбора альтернатив. Естественно, что в процессе управления стремятся к отысканию решения, которое объективно является наилучшим или оптимальным из всех допустимых [2].

Процесс формирования решений при управлении в системах организационного (административного) и социально-экономического профиля отличается весьма высокой степенью неопределенности, обусловленной недостаточным объемом имеющейся информации. Для таких систем является характерным, что часть информации не может быть получена с помощью чисто количественных методов, например, обычных количественных измерений. Нередко получение требуемой информации в принципе возможно, но требует больших затрат времени или каких-либо других ресурсов. Принимать решение в системах управления может как один человек, так и коллектив. Однако "... в условиях сегодняшней тесной взаимосвязи событий и действий в подавляющем большинстве ситуаций выбор осуществляется не индивидуально, а коллективно, поскольку реализовать его удается лишь в результате коллективных усилий. Примеры подобных ситуаций встречаются сплошь и рядом на всех уровнях нашей жизни, начиная от малых рабочих групп и коллективов и кончая большими, крупномасштабными проектами, в которые оказываются вовлеченными многие крупные организации и предприятия, а иногда и целые народнохозяйственные отрасли" [1, с.120].

Системный анализ (в качестве методологии решения проблем любого уровня) предусматривает следующие процедуры: разложение объекта исследования на составные части, их анализ, синтез результатов анализа и "погружение" объекта в исследуемую систему с учетом результатов исследования. Деятельность ЛПР и их аппарата управления как объекта системного анализа в организации (системе производства товаров или услуг) также являются системой, характеризующейся основными составными частями: процессом, структурой, организованностью.

Деятельность ЛПР нельзя изобразить как процесс, она требует системно структурного представления. В основу полиструктурной системы категорий деятельности положен процесс, задающий специфику всей деятельности (см. рис.1) — интеллектуальная деятельность ЛПР, остальные элементы являются как бы обеспечивающими. Структура тесно связана с организованностью деятельности и соответствует процессу - организованность - структуре и имеет определенную форму. Рассматривая это трехаспектное целостное изображение, можно говорить об организованном процессе, положенном в основу системной деятельности людей при ПР. Деятельность эта полиструктурна, состоит как бы из многих структур на каждом иерархическом уровне системы управления.

Деятельность может быть представлена процессом, когда рассматривается объект приложения сил человека, определенный в последовательности изменяющихся состояний, развитии. Элементы деятельности изменяются во времени и в пространстве по определенным законам, благодаря которым ЛПР получает возможность "привести" управляемый объект к заданной цели.

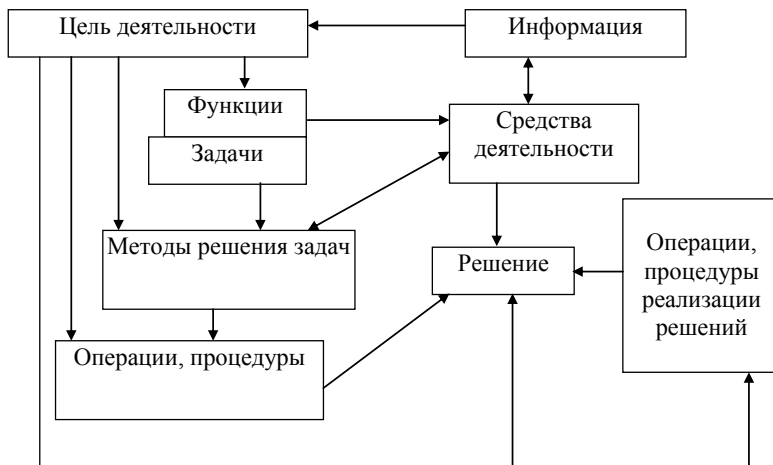


Рис. 1. Система деятельности ЛПР

Принимая во внимание то, что деятельность ЛПР осуществляется во времени и в пространстве одновременно, можно лишь с большими допущениями изобразить ее в виде процесса, этапов, графиков и т. п.

Так, принятое руководителем УР должно объединить в системную деятельность производство, кадровую работу, финансы и т. п. Каждый человек в этой системе будет действовать в соответствии с ПР. В целях составления в дальнейшем методики ПР представим деятельность ЛПР в виде блоков.

На рис. 1 показаны взаимосвязи блоков системной деятельности ЛПР, персонала управления, процессов, образующихся при разработке, принятии и реализации решений.

На этой основе в рамках систем управления фирмами, организациями должна функционировать эффективная технология, использующая научные методы формирования, обоснования и выбора наиболее предпочтительных решений с учетом технических, технологических, экологических и других факторов.

Литература

1. Емельянов С.В., Напельбаум Э.Л. Методы управления сложными системами. Принцип рациональности коллективного выбора / С.В. Емельянов, Э.Л. Напельбаум – М.: ВИНТИ, 1979. – 300 с.
2. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: Учебное пособие / В.М. Колпаков – К.: МАУП, 2004. – 504с.

Старко І.Є.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку
Львівська комерційна академія, м. Львів

ВИЗНАННЯ ГУДВІЛУ ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Концепція розвитку бухгалтерського обліку і звітності в Україні направлена на наближення національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних. У зв'язку з цим багато методик і принципів оцінки та обліку, які застосовуються у зарубіжних системах обліку, впроваджуються у практику ведення національного бухгалтерського обліку. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку являються лише методологічною основою трактування і визнання фінансових операцій, їх оцінки та відображення в системі обліку і звітності, тому їх не слід використовувати буквально як довідник бухгалтерських проведень та категорійних понять. Адекватне сприйняття категорійного апарату, яке використовується в міжнародній практиці, виступає одним із важливих елементів погодження національної системи обліку з міжнародними стандартами. Зокрема поява такого поняття як "goodwill" (гудвіл) спричинила дискусії щодо його трактування, оцінки та бухгалтерського відображення.

Поняття гудвілу трактується з двох понятійних позицій: як умовна вартість ділових зв'язків фірми, "ціна" накопичених нематеріальних активів фірми (престиж торгових марок, нові технології, ділові зв'язки, стійка клієнтура тощо) та як грошова оцінка різниці між ціною підприємства та реальною вартістю його основного капіталу. Така різниця можлива за умови отримання вищого рівня прибутку внаслідок використання ефективнішої системи управління підприємством, домінуючої позиції на ринку, застосування нових технологій тощо [1]. У вітчизняній практиці гудвіл визнається у момент придбання підприємства у випадку, якщо його купівельна вартість перевищує вартість його чистих активів. Гудвіл, як не ідентифікований актив обліковується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств", проте з економічної точки зору він виступає як

нематеріальний актив підприємства [2]. Сукупність нематеріальних факторів, які впливають на перевищення вартості чистих активів дають можливість даному підприємству мати конкурентні переваги у певній галузі і виходячи з цього генерувати додаткові доходи.

Згідно Порядку експертної оцінки нематеріальних активів гудвіл (ділова репутація) визначається як комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємств без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання кращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології [3]. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 "Об'єднання бізнесу" трактує гудвіл як майбутні економічні вигоди, що виникають від активів, які неможливо індивідуально ідентифікувати та окремо визнати. Відповідно фактична вартість гудвілу визначається як перевищення вартості об'єднання бізнесу над часткою покупця у чистій справедливій вартості ідентифікованих активів, зобов'язань та непередбачених зобов'язань [4].

У світовій обліковій практиці для відображення придбаного гудвілу в обліку і звітності може бути використано декілька підходів, які залежать від його трактування і визнання, а саме, капіталізація гудвілу без амортизації, капіталізація гудвілу з подальшою амортизацією, списання гудвілу на поточні витрати, списання гудвілу за рахунок додаткового капіталу. При відображенні гудвілу у звітності найбільш доцільними є підходи, які базуються на зменшенні доходів і відповідно зменшенні оподаткованого прибутку. До них відносять визнання гудвілу довгостроковим активом, який підлягає амортизації та варіант списання гудвілу на поточні витрати. У вітчизняній системі бухгалтерського обліку визнається і підлягає оцінці гудвіл, який формується на етапі придбання підприємства і відображається у складі необоротних активів.

Таким чином, визнання гудвілу здійснюється, виходячи з позицій його оцінки та відображення у звітності. Критерій визнання активу за ймовірністю одержання підприємством майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням є дещо суперечливим, оскільки виміряти непрямі вигоди (якщо такі взагалі існують) від впровадження конкретного активу є проблемним питанням обліку. Гудвілу, як абсолютно ринковій категорії, властиві певні специфічні особливості, такі як: може оцінюватись лише при визначених обставинах; не може розглядатись окремо від підприємства; виступає одним із ключових показників в оцінці інвестиційної привабливості; не є очевидним при ідентифікації витрат по його формуванню; не має матеріального вираження; безпосередньо не може використовуватись у комерційній діяльності. Гудвіл формується з низки факторів діяльності підприємства, що визначають його ділову репутацію: визнання підприємства на ринку, наявність клієнтської бази та постачальників, рекламної та маркетингової діяльності, якісних товарів та послуг, людського капіталу підприємства, наявності інноваційних продуктів на підприємстві, використання нових технологій в управлінні.

Література

1. Фінансовий словник: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://f-d.org.ua/gudv-1/>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств", наказом Міністерства фінансів України від 07.07.99р. № 163: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0499-99>.
3. Порядок експертної оцінки нематеріальних активів, затверджений наказом Фонду державного майна України та Державного комітету з питань науки і технологій від 27.07.95р. № 969/97: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0292-95>.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 "Об'єднання бізнесу": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/document/92415/МСФЗ_3.pdf.

Сташенко Ю.В.

кандидат економічних наук

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ОБЛІК ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах сучасного розвитку економіки, облік заробітної плати є необхідною умовою регулювання та управління підприємством. Оплата праці – це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги. Заробітна плата – це економічна категорія, тому її регулювання відбувається на державному рівні, а саме через законодавство.

Економічні, правові та організаційні засади оплати праці, які стосуються працівників, що їх наймають підприємства, установи, організації, а також окремі громадяни, повинні бути спрямовані на забезпечення рівня оплати за результатом праці, запобігання інфляції, а також на розмежування сфери державного та договірної регулювання оплати праці [2, с. 397].

Оплата праці складається з основної заробітної плати, додаткової оплати праці та інших заохочувальних та компенсаційних виплат. Основна заробітна плата працівника залежить від результатів його праці і визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також різного роду доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством [3].

Важливе місце в регулюванні заробітної плати України займає тарифна система оплати праці, яка виступає як сукупність взаємозв'язаних елементів: тарифної сітки, тарифних ставок, схем посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик. Тарифна система використовується для розподілу робіт і працівників залежно від складності роботи та кваліфікації робітника за розрядами тарифної системи і є основною для формування та регулювання заробітної плати.

Враховуючи значені обставини, потрібно констатувати, що проблема оплати праці виступила тепер на перший план при оцінці економічного і соціального розвитку України.

Найголовніше – вирішити питання щодо поглиблення заборгованості із заробітної плати, і стабілізувати процес її своєчасної виплати. За час, що минув,

вдалося дещо поліпшити становище з виплатами грошей населенню. Однак для суттєвих зрушень у цьому напрямку необхідні додаткові організаційні процеси щодо детального визначення у бюджетах усіх рівнів сум на погашення заборгованості, а також доведення цих цільових коштів до кожної галузі. Механізм повернення боргів із заробітної плати доцільно доповнити також аудиторським забезпеченням мобілізації додаткових ресурсів на ці цілі.

Економічна ситуація, що склалася в Україні, явно засвідчує, що процес реформ наштовхується на обмежену соціальну політику, а падіння життєвого рівня адекватно скорочує соціальну базу реформ. Тому посилення соціальної політики стає важливою передумовою продовження трансформаційного процесу, який уже почав виходити на межу фінансової стабілізації [1, с.548].

У зв'язку цим постає нагальне питання – удосконалити систему оплати праці, зробити її відповідною умовам перехідного стану. Подальше ігнорування проблем заробітної плати гальмуватиме структурну перебудову і стримуватиме початок економічного зростання, що несе в собі потенціальну загрозу стагнації трансформаційного процесу. У стратегічному плані варто прагнути до повного визначення вартості робочої сили і максимального відбиття її у грошовому еквіваленті.

У макроекономічному аспекті оплату праці слід розглядати як основний елемент, що формує грошову масу і платоспроможний попит. Вже сьогодні необхідно проводити політику послідовного збільшення заробітної плати. Найефективніший варіант реалізації цієї моделі розвитку поєднання інтенсифікації господарської діяльності з активізацією соціально-трудоких відносин. Як перший крок бажано при реформуванні податкової системи посилити акцент на відновлення доходів від трудової діяльності як основного джерела грошових доходів населення.

Література

1. Бухгалтерський облік для економістів і правознавців: Навчальний посібник./ За заг. редакцією Ю.А.Кузьмінського. – К.: КНЕУ 2007. – 648с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально трудові відносини.: Підручник/ О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2011.– 390 с.
3. Закон України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24.03.95р. «Голос України» №94 від 25.03.95р., «Урядовий кур'єр» №№72-73 від 18.05.95р. (зі змінами і доповненнями, внесеними законами України, у тому числі Законом України №3448-УІ від 21.02.06р.)

Затулівітер Ю.С., магістрант кафедри обліку та аудиту
Шарманська В.М., к.е.н., доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

ПОНЯТТЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ, СТАТУС ЕКСПЕРТА ЗА НОВИМ КРИМІНАЛЬНО-ПРОЦЕСУАЛЬНИМ КОДЕКСОМ

20 листопада 2012 р. в Україні набрав чинності новий Кримінально-процесуальний кодекс (КПК) від 13.04.2012 р. за №4651-VI, який змінив

чинний Кримінально-процесуальний кодекс УРСР, прийнятий у 1961 році, в подальшому зі змінами та доповненнями. Звичайно ця зміна торкнулася і судово-бухгалтерської експертизи, адже одним із основних нормативно-правових документів, який регулює призначення і проведення експертизи при економічних злочинах є – Кримінально-процесуальний кодекс. Так, як нещодавно новий КПК почав діяти, тема є актуальною і потребує роз'яснення та порівняння з відповідними нормами КПК 1961, чинними нормами Закону України «Про судову експертизу» від 25.02.1994 р. за №4038-ХІІ, зі змінами та доповненнями (далі - Закон «Про судову експертизу») та положеннями Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень, затвердженої Наказом Мініюсту від 08.10.98 р. за №53/5, зі змінами та доповненнями (далі - Інструкція).

Поняття експертизи, статус експерта, його права та обов'язки в КПК 2012 розкриті в ст. 69 «Експерт». Пунктом 1 ст. 69 КПК 2012 визначено, що експертом у кримінальному провадженні є особа, яка володіє науковими, технічними або іншими спеціальними знаннями, має право, відповідно до Закону України «Про судову експертизу», на проведення експертизи і якій доручено провести дослідження об'єктів, явищ і процесів, що містять відомості про обставини вчинення кримінального правопорушення, та дати висновок з питань, які виникають під час кримінального провадження і стосуються сфери її знань. Ця норма вмістила в собі два поняття, розкритих в різних статтях Закону «Про судову експертизу», а саме: поняття судової експертизи - ст. 1; вимоги до осіб, які можуть бути судовими експертами, - ст. 10.

Нормами КПК 1961 статус експерта окремою статтею не визначався. Порівняно з нормою ст. 11 Закону «Про судову експертизу», якою передбачено, що не може залучатися до виконання обов'язків судового експерта особа, визнана в установленому законом порядку недієздатною, а також та, що має незняту або непогашену судимість, або на яку впродовж останнього року накладалося адміністративне стягнення за вчинення корупційного правопорушення або дисциплінарне стягнення у вигляді позбавлення кваліфікації судового експерта, згідно з п. 2 ст. 69 КПК 2012 експертами не можуть бути особи, які перебувають у службовій або іншій залежності від сторін кримінального провадження або потерпілого.

Права експерта в КПК 2012 наведені в п. 3 ст. 69, а саме експерт має право: знайомитися з матеріалами кримінального провадження, які стосуються предмета дослідження, що відповідає п. 1 ст. 13 Закону «Про судову експертизу», а також передбачалось нормами ст. 77 КПК 1961; заявляти клопотання про надання додаткових матеріалів і зразків та вчинення інших дій, пов'язаних із проведенням експертизи, що відповідає п. 1 ст. 13 Закону «Про судову експертизу», а також передбачалось нормами ст. 77 КПК 1961.

Крім прав, наведених у п. 3 ст. 69 КПК 2012, нормами п. 4 ст. 69 експерту надане право відмовитися від надання висновку, якщо поданих йому матеріалів недостатньо для виконання покладених на нього обов'язків. Заява про відмову має бути вмотивованою. Така норма, але в складі обов'язків експерта, передбачена п. 2.1.3 Інструкції. На відміну від КПК 1961, у п. 4 ст. 69 КПК 2012

зазначено, що експерт не має права за власною ініціативою збирати матеріали для проведення експертизи. Така норма передбачена п. 2.3.2 Інструкції.

Обов'язки експерта в КПК 2012 наведені в п. 5 ст. 69, а саме експерт зобов'язаний: особисто провести повне дослідження і дати обґрунтований та об'єктивний письмовий висновок на поставлені йому запитання, а в разі необхідності - роз'яснити його, що відповідає п.п. 1, 2 ст. 12 Закону «Про судову експертизу», п. 2.1.2 Інструкції, а також передбачалось нормами ст. 77 КПК 1961.

Вимога до експерта: не розголошувати без дозволу прокурора, слідчого, особи, яка провадить дізнання, суду дані, що стали йому відомі під час проведення експертизи, та повідомляти її результати будь-кому, крім особи (органу), що призначила експертизу, передбачена п. 2.3.3 Інструкції, але не в складі обов'язків експерта, а серед переліку дій, що заборонені експерту; що відповідає п. 3 ст. 12 Закону «Про судову експертизу», п. 2.1.5 Інструкції, а також передбачалось нормами ст. 62 КПК 1961. Згідно з п. 2.1.6 Інструкції, одним із обов'язків судового експерта є: з дозволу особи або органу, яка призначила експертизу, проводити окремі дослідження в присутності підозрюваного, обвинуваченого, підсудного та інших осіб у випадках, передбачених законодавством. Нормами ст. 69 КПК 2012 такий обов'язок не передбачений.

Відповідно до вище зазначеного можна констатувати факт, що із набранням чинності КПК 2012 права та обов'язки експерта за своєю суттю залишились незмінними.

Література

1. Про судову експертизу: Закон України від 25.02.1994 № 4038-XII зі змінами і доповненнями / <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=4038-12>
2. Кримінально-процесуальний кодекс України 28.12.1960 зі змінами і доповненнями / <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-05>
3. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз, затверджена наказом Міністерства юстиції України 08.10.1998р. № 53/5. Зареєстрована в Міністерстві юстиції України 03.11.1998р. № 705/3145 // Юридичний вісник України. – 1998. – №52.

СЕКЦІЯ 6. Оподаткування та бюджетна система

Капінус А.В.

студентка 5 курсу, спеціальність фінанси та кредит
*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпропетровськ*

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Основним показником ефективності економічної та соціальної політики держави є високий рівень життя населення. Підвищення рівня та якості життя – пріоритетна мета розвитку суспільства, найважливіший напрям політики доходів і заробітної плати, що повинна провадитися державою. За допомогою податкової системи апарат управління держави регулює рівень доходів суб'єктів економіки, та рівень надходжень грошових потоків до централізованих фондів грошових коштів, які є основою для виконання держави своїх функцій.

Економічний спад і значний рівень інфляції у 90-х роках та фінансова криза 2008 року, справили негативний вплив на доходи та рівень життя більшості населення України. Незважаючи на економічне зростання останніх років та періоду з кінця 90-х, загального підвищення рівня життя в країні не відбувається, це відображається в існуванні значної кількості громадян, реальні доходи яких не досягають прожиткового мінімуму. Населення стає більш деформуваним, тобто практично відсутній середній клас, одночасно спостерігається різке розшарування на бідних і багатих із значним зростанням розриву в доходах, що спричиняє напруження в суспільстві. У цих умовах держава повинна використовувати всі можливі шляхи для подолання такого становища. Найбільш дієвим інструментом соціального регулювання є податок з доходів фізичних осіб, але в сучасних умовах цей інструмент не виконує свої функції повною мірою.

Середній клас населення об'єднує або прагне об'єднати людей, що власною трудовою діяльністю забезпечують своє існування. Саме середній клас є основою сучасного суспільства. Нині особливо актуальною стає гіпотеза, що стабільність суспільства залежить від питомої ваги й ролі середнього класу.

Завдяки цьому суспільство зберігає рівновагу і стабільність. Чим більшою є питома вага середнього класу, тим сильніший вплив він здатний справляти на ситуацію в державі, на політику, економічні зміни, свідомість громадян, громадську думку.

Стратифікація суспільства являється важливим показником у попередніх розрахунках податкової бази. Також важливо зазначити, що податок на доходи фізичних осіб напряму впливає на соціальне розшарування суспільства у розрізі їх доходів. До 2004 року в Україні діяла прогресивна шкала оподаткування. Доходи фізичних осіб у вигляді заробітної плати, до 1 січня 2004 року підлягали оподаткуванню за прогресивною шкалою ставок прибуткового податку з громадян (від 10 до 40 відсотків) [1].

З 2004 року в країні почала діяти плоска шкала оподаткування, тобто встановлення єдиної ставки оподаткування для будь-якого рівня доходу фізичних осіб; дорівнювала ставка податку 13-ти відсоткам, з 2007 року її збільшили до 15 відсотків.

У відповідності з чинним Податковим кодексом ставка податку на доходи фізичних осіб становить 15 відсотків бази оподаткування. Але у разі, якщо загальна сума доходів платника податку перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, ставка податку становить 17 відсотків суми перевищення [2].

Метою введення другої ставки податку було зменшення рівня бідності в країні, а саме, створення середньої верстви населення.

Інформація про чітку стратифікацію населення у державній статистиці відсутня. На даний момент це є важливим недоліком ведення статистичної інформації, тому можна висунути пропозицію, щодо впровадження в державну статистику догляду за чіткою сегментацією на соціальні верстви. Така статистична упорядкованість буде наглядно показувати динаміку змін чисельності різних соціальних верств населення, що дозволить зручніше спостерігати не тільки за наслідками дії різних соціальних, законодавчих, економічних та інших видів реформ, а і розробляти їх.

Таким чином, можна зробити припущення, що якби розшарованість суспільства була точно підрахована, то можливо було б розробити більш розмежовану шкалу оподаткування, яка б містила 5-6 податкових ставок, які б відповідали ступінчатому підвищенню доходів населення. Населення, що отримує доходи, менші за прожитковий мінімум не повинно виплачувати податок з доходів. Таким чином, збільшувалась би чисельність середнього класу, а видатки бюджету покривала би та, частина населення, що отримує доходи вище середніх.

Література

1. Офіційний сайт Міністерства юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <<http://www.minjust.gov.ua>> – Міністерство юстиції України.
2. Податковий кодекс України: прийнятий 02.12.2010 р. № 2755-VI: за станом на 11.10.2011 р./ Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <<http://zakon.rada.gov.ua>> – Податковий кодекс України.

Кондратенко М.Б.

асистент кафедри фінансів

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ОПТИМАЛЬНЕ ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ В КОНТЕКСТІ ОБМІННОЇ ТЕОРІЇ ПОДАТКІВ

Відштовхуючись від змісту поняття «оптимальний», *оптимальне податкове навантаження* означає такий рівень вилучення ВВП («найкращий»), за якого платники будуть згодні вчасно і в повному обсязі

виконувати свої обов'язки перед державою з приводу сплати податків та інших обов'язкових платежів. Цей рівень можна досягти лише, визначивши умови і задачі, яким він має відповідати. Для цього важливе значення має, перед усім, правильне розуміння глибинного змісту податків. Вчення про податки характеризується різними підходами до визначення їх змісту та призначення. В контексті нашого дослідження виділимо такі основні підходи, які слід враховувати при визначенні оптимального рівня податкового навантаження: 1) податки - обов'язкові платежі для задоволення потреб держави; 2) податки – обов'язкові платежі для задоволення потреб суспільства; 3) податки – це плата суспільства за отримані від держави блага (обмінна теорія податків). Порівнюючи перший і другий підхід, виникає питання потреби держави та суспільства збігаються чи це різні речі? Враховуючи, що держава відокремлена від суспільства, потреби держави можуть відображати інтереси влади, і не збігатися з інтересами суспільства. При такому розумінні змісту податків, навряд чи можна визначити і досягти оптимального рівня податкового навантаження. Тому, ми будемо відштовхуватися від розуміння податків як обов'язкових платежів для задоволення потреб суспільства. Вважаємо, що цей підхід має спільну основу з обмінною теорією податків. За державні блага, так само як і за товари та послуги, придбані на приватному ринку треба платити. За словами: Е. Ліндаля: «Підстави для вилучення податків нерозривно зв'язані з тим, наскільки справедливо розподілена власність, оскільки податкове навантаження розподіляється точно так, як власність. Ціна, сплачувана за державні послуги, повинна встановлюватися так само, як складаються ціни на приватному ринку» [3,с.397]. Влучною є точка зору Дж. Б'юкенена: «На ринку люди міняють яблука на апельсини, а в політиці — погоджуються платити податки в обмін на блага, необхідні всім і кожному — від місцевої пожежної охорони до суду» [1,с.540]. Це мають усвідомлювати платники. Однак потреба в державних благах у платників різна, відтак можуть не збігатися інтереси окремих платників та суспільства в цілому, відносно видів державних благ, які їм необхідні. Це підтверджується думкою Дж. Стігліца: «...одностайності у питаннях розподілу досягти важко, - не існує загальноприйнятого способу «додавання» уподобань різних індивідів суспільства заради досягнення суспільного добробуту» [4,с.147].

Представник шведської школи К. Віксель зазначав: «Сама важкість податкового навантаження пов'язана з граничною корисністю доходу. Якщо нові види послуг приносять користь всьому суспільству, як це відбувається при будівництві доріг, гаваней і здійсненні інших «накладних витрат суспільства»,то,... вони повинні фінансуватися за рахунок податків» [3,с.371].

Звідси видатки бюджету є визначальною базою при визначенні оптимального податкового навантаження. За досліджуваний період, 2000-2011рр., питома вага видатків зведеного бюджету України у ВВП збільшилася з 28,3% до 31,66%. Найбільшу питому вагу у видатках займають кошти, що передаються до бюджетів інших рівнів в середньому 25, 2% і соціальний захист та соціальне забезпечення - 20,3%. Фактично це фінансується за рахунок податкового навантаження, яке відповідно збільшилося з 26,6% до 35,7%.

Проте, К. Віксель зауважував, що податки мають вилучатися «у тих, хто має найбільші «можливості платити». Якщо ж вигоди дістаються тільки вузькій групі населення, визначаючи роль повинен відігравати принцип «вигідності» [3, с.371]. Відомо, якщо «коефіцієнт співвідношення сум податкових платежів і фінансованих державою суспільних благ та трансфертних платежів не опускається нижче 80%, то високий рівень оподаткування виправдовує себе, і гранична корисність вилучених державою обов'язкових зборів з фізичних і юридичних осіб не порушується». Наприклад, в Україні даний коефіцієнт, за оцінками деяких фахівців, «не перевищує 26%, в той час як у Швеції – 86%», тобто можна побачити, що механізм взаємообміну в Україні неефективний [2, с.167]. Це відповідно до обмінної теорії податків К. Вікселя є не вигідним для платників податків, і вони не мають стимулів їх сплачувати. Ми погоджуємося з думкою Б. Селігмена: «Теорія «вигідності»...передбачає, що нікому не доведеться платити за ті державні послуги, в яких він не зацікавлений чи які, на його думку, до нього не відносяться. Подібним ствердженням явно не вистачає реалістичності, оскільки ... окремі особи зможуть взагалі не вносити ніяких коштів для фінансування державних послуг» [3, с.398]. Певними державними благами заможні члени суспільства не користуються. Але це не означає, що вони не мають сплачувати податки. За рахунок оподаткування бідних верств суспільства неможливо профінансувати надання державних благ. Тому проблема полягає у тому, що заможних членів суспільства, які не користуються певними благами від держави, потрібно переконати, що вони мають сплачувати податки для того щоб забезпечити можливість отримання цих благ бідними.

Отже, для визначення оптимального рівня податкового навантаження необхідно з'ясувати, які блага має надавати держава, щоб задовольнити інтереси окремих платників і суспільства в цілому не викликавши суперечності між ними, тобто функції які має виконувати держава.

Література

1. Базилевич В.Д. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. — Ч. 2 / За ред. В.Д. Базилевича. — 2-ге вид., випр. — К.: Знання, 2005. — 567 с.
2. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник./ Під редакцією д-ра екон.наук, проф. Іванова Ю.Б., д-ра екон.наук, проф. Майбурова І.А.-Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. — 492с.
3. Б.Селігмен Основные течения современной экономической мысли/Пер.с англ. А.М.Румянцева, Л.Б.Альтера, А.Г.Милейковского. — «ПРОГРЕСС» Москва, 1968. — 600с.
4. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора/Стігліц Дж., [пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський]. —К.: Основи, 1988 — 854с.

СЕКЦІЯ 7. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності

Антонюк П.П.

магістр, старший викладач

Хмельницький національний університет

КРИТЕРІЙ РАНЖУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Соціальна безпека підприємства значною мірою залежить від результативності його діяльності. Останнім часом в економічній літературі значна увага приділяється проблемам соціальної безпеки як на рівні безпеки держави, так і особистості. З'явилися певні дослідження щодо оцінки рівня соціальної безпеки окремих суб'єктів господарювання, оскільки саме їх рівень безпеки обумовлює стан соціальної безпеки галузей промисловості, економіки, країни.

Проблеми оцінки та підходи до поняття соціальної безпеки на рівні держави та на рівні підприємства розглянуто у працях Е.М. Лібанової, О.Ф. Новикової, В.А. Скуратівського, В.М. нижника, Б.Ф.Купчак, С.С. Омельчук, О. Ляшенко, В.М. Лугової, С.В. Мочерного, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій, І.В. Жиглей, Й.М. Петровича, А.Ф. Кіт, Г.М. Захарчин, Г.І. Кіндрацької, Л.І. Шваб, Н.П. Фокіна, В.І. Бокій та ін.

Основною метою проведеного ранжування є оцінка рівня соціальної безпеки підприємств, що ґрунтується на ефективності роботи підприємства та відповідно на результативності його діяльності.

Для дослідження та оцінки рівня соціальної безпеки були обрані підприємства машинобудівної галузі Хмельницького регіону. Основними критеріями вибору машинобудівних підприємств були такі: географія галузі (підприємства розташовані по всій території Хмельницької області); тенденції кінцевих фінансових результатів (прибуткові, збиткові, мінливий фінансовий результат); рівень зношеності основних фондів; структура активів та джерел їх формування; структура операційних витрат. Стосовно зазначених тенденцій фінансових результатів були обрані підприємства з різною їх інтенсивністю, а саме за зазначеними підприємствами спостерігались як стійкі, так і не стійкі тенденції фінансових результатів щодо їх покращення або погіршення. Відносно показників балансу в основному розглядаються показники структури його складових, а саме: питома вага зносу у первісній середньорічній вартості основних фондів; питома вага оборотних активів в їх середньорічній сумі; питома вага виробничих запасів у середньорічній сумі оборотних активів; питомої ваги власного капіталу в середньорічній сумі пасивів; питома вага дебіторської заборгованості в середньорічній сумі активів підприємства; питома вага кредиторської заборгованості в середньорічній сумі пасивів; питома вага трудових статей витрат у загальній сумі операційних витрат; питома вага матеріальних статей витрат у загальній сумі операційних витрат.

Важливо підкреслити що зв'язок соціальної безпеки держави та суб'єкта господарювання свідчить про необхідність дослідження стану соціальної безпеки останніх. Ступінь розвитку соціально орієнтовних підприємств певною мірою залежить від динаміки їх проміжних та кінцевих результатів діяльності. Доцільно наголосити, що кінцеві фінансові результати (прибутки, збитки) значною мірою залежать від ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів які визначають оптимальність процесу формування показників витрат, доходів, та прибутків за видами діяльності підприємства і обумовлюють таким чином стан його соціальної безпеки.

В економічній літературі автори для дослідження соціальної безпеки пропонують використовувати такі показники: розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість по заробітній платі; частка заробітної плати в ціні; витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення персоналу; тривалість робочого тижня тощо [1, с. 509; 2, с. 388; 3, с. 112]. І.В. Жиглей підкреслює [4, с. 93], що для підтримки рівня соціальної безпеки підприємства доцільно визначати показники, що можуть бути одержані з системи бухгалтерського обліку, а саме: співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення); відсоток витрат на соціальну сферу (за напрямками) відносно фонду оплати праці та відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення); відсоток витрат на соціальні програми, спрямовані на допомогу місцевому населенню відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення).

Опрацювання економічної літератури та узагальнення інформації дало змогу зазначити що кількість запропонованих показників та параметрів оцінки соціальної безпеки на рівні підприємства значно обмежена і охоплює як правило лише кількісні характеристики діяльності підприємства. Дослідження, та обробка існуючих характеристик до оцінки соціальної безпеки підприємств за її рівнем дало змогу підкреслити необхідність вивчення якісних параметрів, які, на нашу думку, є критеріями ранжування суб'єктів господарювання за рівнем їх соціальної безпеки, а саме: динаміка показників продуктивності діяльності підприємства; динаміка показників витрат, доходів і фінансових результатів та оцінка їх рівня з урахуванням стану використання ресурсів; дослідження дотримання взаємозв'язку та взаємозалежності параметрів соціального захисту. Ранжування підприємств за визначеними критеріями дасть змогу здійснювати контроль рівня соціальної безпеки та розробити своєчасні заходи для його підтримки.

Література

1. Економіка підприємства: Підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І.] / За загальною ред. Й. М. Петровича. – [2-ге вид., виправл.] – Лівів: «Магнолія 2006», 2008. – 580с.
2. Шваб Л.І. Економіка підприємства : Підручник. – К.: Каравела, 2001. – 416 с.

3. Фокіна Н.П., Бокій В.І. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. Сер. Фінанси та кредит. – 2003. - №8(26). – С. 111–114.
4. Жиглей І.В. Соціальна безпека суб'єкта господарювання: місце та роль бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Сер. «Економічні науки». – 2008. – №3(45). – С. 88–95.

Коленда Н.В.

кандидат економічних наук, доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

ПОНЯТТЯ «БЕЗПЕКИ» ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Трансформаційні зміни та нестабільність української економіки в останній час посилили увагу до вивчення поняття безпеки не тільки як складової суспільних цінностей, а і як економічної категорії. Саме через безпеку реалізуються такі права, як на: життя, свободу, працевлаштування та забезпечення відповідних умов проживання, відпочинок тощо.

Безпека є невід'ємною характеристикою й умовою життя та діяльності особи, суспільства та держави. Згідно з теорією А. Маслоу, в якій визначено ієрархію потреб людини, безпека, поряд з фізіологічними потребами, є однією з фундаментальних потреб існування.

В античні часи безпеку розуміли як стан відсутності загроз або зла. Проте вже у середньовічні часи це поняття почали розуміти як спокійний стан духу людей, що вважають себе захищеними, а в епоху відродження поняття безпеки почали пов'язувати з функціонуванням держави. Це відбулось завдяки філософським концепціям Т.Гоббса, Дж.Локка, Ж-Ж. Руссо. Особливу увагу цій проблемі приділив саме Томас Гоббс, який одним із перших проаналізував взаємодію безпеки держави, суспільства та індивіда. Він стверджував, що страх перед загрозами власній безпеці змушує людину жити в суспільстві та шукати в ньому способи колективного захисту від загроз. Тому процес цивілізації пов'язувався із пошуком та забезпеченням безпеки [1]. Наукове трактування цього терміну крізь призму філософського бачення основ безпеки індивіда, держави та власності було також визначено Г. Гегелем, який у роботі «Філософія права» ввів одне з головних базових положень теорії безпеки – «загроза суспільній безпеці», а також відзначив, що завдяки державі в людини «звичка до безпеки стала її другою натурою» [2].

При цьому безпека як результат діяльності повинна мати багатовимірну предметність. З одного боку безпека є здатністю системи запобігати шкоді життєво важливим інтересам особистості, суспільства та держави, також це стан захищеності останніх, з іншого – властивість розвиненої системи заходів безпеки. Усе залежить від конкретного історичного періоду існування держави, сили чи слабкості її владних, виконавчих і судових структур, характеру суспільних відносин та виробничих сил [3].

Отже, на основі проведеного дослідження можна виділити такі основні ознаки безпеки як економічної категорії:

- може проявлятися у вигляді потреби, цінності чи результату ціленаправленої діяльності;

- повинна забезпечити захист від наявних та потенційних загроз і ризиків;

- повинна сприяти не тільки нормальному функціонуванню відповідних систем, а й їх розвитку.

Таким чином, безпека – це складна економічна категорія, яка може відображати потребу, цінності чи результат управлінської діяльності та повинна забезпечити захист відповідних систем від наявних та потенційних загроз і ризиків, сприяти їх не тільки нормальному функціонуванню але й ціленаправленому розвитку.

Література

1. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України /Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
2. Іляш О.І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/4.pdf.
3. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: системний аналіз, перспективи покращення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/Kachin/index.htm>.

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції:
13–14 березня 2013 р.
м. Дніпропетровськ

Українською, російською
та англійською мовами

Відповідальний за випуск С.І. Дробязко
Комп'ютерна верстка Р.А. Кулькін

Формат 60x90/16. Ум.друк.арк. 16,75
Тираж 150 прим. Зам. № 8/12_1.

Видавництво «Герда», 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 60.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-966-8856-81-5

