

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ІНСТИТУТ МАТЕМАТИКИ, ЕКОНОМІКИ ТА МЕХАНІКИ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**РОЗВИТОК СУЧАСНИХ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
ТА СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

23-24 вересня 2016 року

Одеса
2016

УДК 339.9(063)
ББК 65.88я43
Р 64

Організаційний комітет:

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

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

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

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

Відповідальний за випуск:

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

Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 23-24 вересня 2016 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2016. – 180 с.

ISBN 978-617-7326-16-7

Викладено тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники», яка відбулася у м. Одеса 23-24 вересня 2016 року.

УДК 339.9(063)
ББК 65.88я43

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Куденчук В. Г.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ФОРМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ 8

Шедяков В. Е.

КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ КУЛЬТУРНО-ЦИВИЛИЗАЦИОННЫМИ МИРАМИ
В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 11

Шерстюкова К. Ю.

ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТІ В СИСТЕМІ ЕЛЕМЕНТІВ МЕХАНІЗМУ
РОЗПОДІЛУ І ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЇ РЕНТИ 14

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Адамович М. П.

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА США 18

Грущинська Н. М.

ВПЛИВ СВІТОВИХ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ
НА ВНУТРІШНЮ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ КРАЇНИ 21

Дербеньова Я. В.

ПРЕФЕРЕНЦІЙНІ ТОРГОВІ УГОДИ
В АЗІЙСЬКО-ТИХОООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ 23

Диндар А. С.

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ
КУЛЬТУРНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 25

Ільченко Т. В.

ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ 27

Міночкіна О. М.

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НАЦІЇ 30

Мусієць Б. Р.

ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ ЯК ГОЛОВНІ СУБ'ЄКТИ
СУЧАСНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН СВІТУ 34

Очеретний Д. С.

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ 37

Пашаєв Т.

РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ І ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ
У РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПОЛІТИКИ ДОБРОСУСІДСТВА 39

Подгорная И. Ю.

РАЗВИТИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ИОРДАНИИ.
ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ 40

Поліщук Л. С.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЄС 43

Стаканов Р. Д. РОЛЬ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ-ЕКСПОРТЕРАХ РОБОЧОЇ СИЛИ.....	45
Ладиченко К. І., Туницька Ю. М. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УГОДИ СОТ ЗІ СПРОЩЕННЯ ПРОЦЕДУР ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	48
Хоцька Я. О. МІЖНАРОДНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ	51
Цибуляк А. Г. МІЖНАРОДНА СКЛАДОВА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	53
Чужиков А. В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТРАНСФЕР ТЕЛЕПРОДУКТІВ.....	55
Шиманська К. В. ПРОБЛЕМИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ЗОВНІШНІХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА УКРАЇНИ ТА УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	57
Ямпольський О. Р. ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ	59
Яремко З. М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНІЦІАТИВ ЄС ІЗ ОЦІФРОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	60
СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
Богма О. С. ОСНОВНІ ФУНКЦІОНАЛЬНІ ВЛАСТИВОСТІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	64
Колісник Г. М. ПОНЯТТЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА МЕТОДОЛОГІЯ ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	66
Леховіцер В. О. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	68
Наконечна Н. В. РОЛЬ «ТІНЬОВОГО» СЕКТОРА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	70
Павленко М. М. СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОВИМИ УКРАЇНОЮ.....	72
Рамський А. Ю. ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	74
Станасюк Н. С. ПРОГНОЗУВАННЯ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	76
Хобта В. М., Кладченко І. С. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	78

Шемаєв В. В. МІЖНАРОДНІ ІНІЦІАТИВИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНОСТІ ТРАНСПОРТУ	81
---	----

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аллахвердян А. В. ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	85
--	----

Балахонова О. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТУ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІД ЧАС ЙОГО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ.....	86
--	----

Бондар Н. Ю. ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ	88
--	----

Братуга О. Г. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
---	----

Василенко В. П. КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	94
---	----

Лаврентьєва Л. В. МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
---	----

Мірзодасєва Т. В. МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В СТАРТ-АП КОМПАНІЇ УКРАЇНИ	99
---	----

Рудаченко О. О. МОДЕЛІ АНАЛІЗУ І ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	100
---	-----

Савіцька Н. В., Погребняк Л. В., Савіцька О. П. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	102
--	-----

Тимченко І. П. ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНОГО ХОЛДИНГУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ	106
--	-----

Уварова Н. В. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	109
---	-----

Чайка В. О. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ОВОЧІВ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ	111
--	-----

Шелеметьєва Т. В., Маляр Є. М. ДОСЛІДЖЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	115
--	-----

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Буряк В. В.

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО МІСТА
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... 118

Літовченко С. В.

СТРУКТУРНІ ДИСБАЛАНСИ ЕКОНОМІК
СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ТА ЧИННИКИ, ЩО ЇХ ЗУМОВЛЮЮТЬ 119

Франів І. А.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ 122

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Горбачук В. М., Кошулько А. І., Сирку А. А.

ДО ПРИРОДНИХ ОБМЕЖЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 125

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Доброва Т. Г.

ВИСОКООСВІЧЕНА НАЦІЯ – ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ..... 129

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бернацька О. О.

РОЛЬ МІЖБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
В УПРАВЛІННІ РЕСУРСАМИ БАНКУ 133

Бондаренко О. С.

НОВІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ
ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 136

Гончарова Є. В.

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ:
ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ 139

Донець О. Б.

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ 143

Коверник Н. В.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ: НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ 145

Куць Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ БАНКУ
НА РИНКУ РОЗДРІБНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ 148

Румянцева Г. І.

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 150

Ярошенко Л. Л.

МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ КОРИДОРИ ЯК ЧАСТИНА
ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ 153

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Климець Н. В.

АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ: ВІД ПРОБЛЕМ ДО ПЕРСПЕКТИВ 157

Ніколаєнко С. М., Ковальова А. Ю.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 158

Скоморохова С. Ю., Москаленко В. М.

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ БАЛАНСУ 161

Онищенко В. П.

СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
ЗА МЕТОДОМ ПОВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ 162

Тарасова Т. О.

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ КОНТРОЛІНГУ
В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ 165

Михайленко О. В., Черниш Ю. О.

СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ 169

Шерстюк О. Л.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ
АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ 172

Редзюк Т. Ю., Шкраба І. В.

ОБЛІК БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ 175

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Куденчук В. Г.

*аспірант відділу Теорії економіки та фінансів
Науково-дослідного фінансового інституту
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ФОРМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

У сучасному середовищі ринкової економіки основною умовою успішного розвитку економіки країни являється конструктивна співпраця бізнесу та держави. Характер цієї взаємодії, моделі та конкретні форми можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин. При цьому держава ніколи не буває вільною від виконання своїх соціально-відповідальних функцій, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, у свою чергу, завжди залишається джерелом і мотором розвитку та збільшення суспільного багатства.

Розвиток механізмів державно-приватного партнерства є особливо актуальним в умовах обмежених бюджетних можливостей і наявності кризових явищ в економіці та може стати ключовим фактором економічного розвитку та сприятиме остаточному переходу країни від економіки з ринковими доходами та соціалістичними видатками до країни з чітким розумінням того, що рівень видатків держави не повинен перевищувати її доходів.

Існує значний розрив у можливостях органів державного і місцевого управління, тому державі корисно та життєво необхідно співпрацювати з приватним сектором для забезпечення оптиміального використання усіх наявних ресурсів.

Накопичене світовим досвідом велике розмаїття форм, методів і конкретних механізмів державно-приватного партнерства цілком може бути використане при вирішенні низки важливих завдань сучасної економіки України. Різноманітні форми партнерства забезпечать ефективні рішення у сфері реформування природних монополій, допоможуть швидше вирішити проблеми поліпшення функціонування систем енергоефективної інфраструктури.

Для розвитку механізму державно-приватного партнерства дуже важливо оцінювати потенціальні переваги для державного, приватного секторів та суспільства в цілому, що сприяють розвитку таких проектів (таблиця 1).

Однак, потенційні перспективи можуть бути реалізовані проектами державно-приватного партнерства лише у випадку створення сприятливих умов. Одною з перших таких умов слід зазначити подолання суперечності між суспільними і приватними інтересами – забезпечення суспільних благ і отриманням прибутку. Зарубіжний досвід вказує на ряд невдалих проектів державно-приватного партнерства. Наприклад, в Великобританії в кінці 90-х внаслідок концесійної схеми у міському транспорті за п'ять років тариф виросли на 42%; або приклад в Нідерландах, коли в

концесію трьом компаніям було віддано залізницю з метою зниження тарифів, внаслідок чого погіршилась якість безпеки руху [2].

Таблиця 1

Потенційні переваги державно приватного партнерства

Учасник	Потенційні можливості
Держава	<ul style="list-style-type: none"> - економія бюджетних коштів; - реалізація суспільно важливих проектів; - доступ до нових технологій, стимулювання інновацій; - передача низки ризиків; - економія часу.
Приватний партнер	<ul style="list-style-type: none"> - розширення ринкової ніші, зв'язків з органами влади (дозвільними органами); - підвищення статусу проекту через участь державного партнера; - можливість отримання пільгових кредитів під державні гарантії.
Суспільство	<ul style="list-style-type: none"> - якісніші товари/послуги при зниженні цін на них; - будівництві/модернізаціі інфраструктурних об'єктів.

Джерело: складено автором на основі [1, с. 24; 3, с. 35-39]

Наступною важливою умовою є створення інституційного середовища для державно-приватного партнерства, підготовка громадської думки до застосування механізмів державно-приватного партнерства у традиційно «державних» сферах, готовність сторін йти на компроміс та взаємна довіра.

Одною з основних умов реалізації механізму державно-приватного партнерства слід відзначити збереження провідної ролі держави в організації проектів державно-приватного партнерства, чіткий розподіл фінансової й управлінської відповідальності за впровадження проекту в системі органів влади, забезпечення координації, управління розвитком проектів державно-приватного партнерства [1].

За міжнародною класифікацією враховується обов'язки приватного партнера та його права щодо об'єкта державно-приватного партнерства, в межах яких виділяються такі види [4, с. 52-53]:

1. Експлуатація та технічне обслуговування (O&M)
2. Експлуатація, технічне обслуговування та управління (OMM)
3. Проектування та будівництво (DB).
4. Проектування, будівництво та утримання (DBM).
5. Проектування, будівництво, експлуатація (DBO).
6. Проектування, будівництво, експлуатація, утримання (DBOM).
7. Будівництво, володіння, експлуатація, передача (BOOT).
8. Будівництво, володіння, експлуатація (BOO).
9. Проектування, будівництво, фінансування, експлуатація та утримання (DBFO, DBFM, DBFO/M).

Останні дослідження дозволяють виділити декілька типів залучення приватного сектору залежно від ступеня урядового контролю та масштабів приватної частки.

Також, останнім часом зустрічаються так звані «гібридні» моделі державно-приватного партнерства. До таких, зокрема відносять [3, с. 51]:

1. Альянси. За цією моделлю державний та приватний партнери погоджуються спільно проектувати, розвивати та фінансувати проект. У деяких випадках вони також працюють разом, щоб будувати, утримувати та експлуатувати об'єкт.

2. Групування. Тут передбачено укладання контракту з одним партнером для здійснення декількох мало масштабних проектів ДПП з метою зниження як тривалості процесу постачання, так і транзакційних витрат.

3. Конкурентне партнерство. Охоплює декількох приватних партнерів, які відбираються за конкурсом для реалізації різних аспектів проекту. Контракт дозволяє державному сектору пере розміщувати проекти поміж партнерами на пізнішу дату, залежно від виконання.

4. Наростаюче партнерство. За цією схемою державний сектор укладає контракт з приватним партнером, в якому певні елементи роботи можуть бути відкликані чи зупинені, якщо вважатимуться непродуктивними. Державний сектор може уповноважити працювати покроково та резервує за собою право використовувати іншого партнера.

5. Інтегратор. На державний сектор покладається призначення партнера приватного сектору – інтегратора для керівництва розвитком проекту. Інтегратор організовує постачальницькі функції і винагороджується залежно від загальних результатів проекту, де це можливо, зі штрафами за запізнення, перевитрати коштів, погану якість тощо. Інтегратору належить непряма роль в наданні послуг, а подекуди він взагалі відсторонений від прямого постачання.

Ключовою проблемою організації ефективної взаємодії держави і суб'єктів господарської діяльності сьогодні є неготовність сторін-учасниць до ефективної і взаємовигідної взаємодії з причин відсутності досвіду такої співпраці, недосконалість законодавчого забезпечення, деформованої ментальності державних, приватних і соціальних чинників. Однак, на противагу цьому, державно-приватне партнерство в рамках своїх моделей є дуже гнучким інструментом, який можна пристосувати до різних факторів, що склалися в процесі співпраці держави та бізнесу.

Отже, аналіз переваг і недоліків механізмів державно-приватного партнерства, розуміння ключових інтересів потенційних учасників державно-приватного партнерства, аналіз природи і особливостей взаємодії потенційних учасників державно-приватних партнерств у процесі управління його діяльністю, дозволяють зробити висновок, що механізм державно-приватного партнерства у різноманітні його форм та моделей може стати ключовим інструментом розвитку країни в сучасних умовах.

Література:

1. Левковець О. М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ (теоретичний аспект) / Вісник наці університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2012. – № 4(11). – С. 18-32.
2. Варнавский В. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.concession.ru>
3. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П. І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.
4. Types of Public-Private Partnerships [Electronic resource] The National Council for Public-Private Partnerships.-Way of access: <http://www.ncppp.org>

КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ КУЛЬТУРНО-ЦИВИЛИЗАЦИОННЫМИ МИРАМИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Человечество входит в период гораздо более радикальных перемен, нежели привычные. Бифуркация такого уровня привела когда-то к порождению общественно-биологического развития. В наличии сложное движение, которое одновременно совмещает в себе совершенно разные модели, сценарии и процессы, возможности и риски. Радикальный характер и размах трансформаций очевидны. Речь идёт уже отнюдь не только о политических условиях реализации свободы, но и о значительно более глобальных её перспективах, связанных с доминантой терпимости и многоукладности. Когда нет стабильной внешней опоры в виде общей идеологии, единственной культуры, стереотипной науки, тогда необходимо признавать право на существование непохожего, особенного и необычного.

Т.е. дело отнюдь не в смене одной стадии (формации, этапа и т.п.) другой. Существо трансформаций связано с перерастанием стадийного (формационного, этапного) развития, с преодолением материальной доминанты жизнедеятельности [1-3]. Так, в частности, основными чертами, определяющими диапазон как наметившихся стратегических трансформаций, так и воздействия на них, становится переход: – от экономики простого труда к экономике уникального творчества, – от экзогенного количественного роста к эндогенному качественному развитию, – от доминанты материального к духовно-нравственному и интеллектуальному, – от формационного к неформационному, – от обмена на основе сравнения товаров к обмену на базе сопоставления способностей, – от дихотомии демократии / автократии к меритократии, – от концептуальной открытости к признанию права на самоценность и обособленности культурно-цивилизационных миров, – от космополитизма / национализма к регионализму и стратегическому партнёрству, – от навязывания единства шаблонов глобализма к постглобальному разнообразию. Сейчас человечество уже само превратилось в фактор, соизмеримый с мощностью всей Природы. Ныне осуществляются изменения не только отдельных социальных институтов, но и самих моделей жизнедеятельности и развития, культурной среды, отношений и структур. Переход к логике свободы является, одновременно, отказом от единства любого базиса жизнедеятельности и развития. Всё активнее заявляет о себе процесс изменений, которые предусматривают сосуществование, перекрещивание и взаиморезонирование самых разнообразных тенденций развития, среди которых (в отличие от модерна) ни одна не может претендовать на то исключительное значение, которое позволило бы без вреда для конечного результата абстрагироваться от прочих. В этой ситуации стремительно увеличиваются гетерогенность, неопределённость, взаимопроникновение разных фрагментов, подвижность границ, кардинально меняется соотношение общественных норм и аномалий. Новый диапазон социальных ролей каждого усиливает влияние культуры на восприятие полифункциональности в процессе жизнедеятельности. Преодоление же «внеморальной» модели принятия

решений, рост антропоцентрических тенденций радикально обогащает творческий потенциал: человек умеет и знает больше, чем осознаёт. Модели трансформаций, опирающиеся на «экономия на переменном капитале» и педантичное описание функций и действий закономерно теряют истинность при усилении тенденций становления постглобального «умного общества».

Конкуренция между культурно-цивилизационными мирами втягивает в себя все виды международных отношений, подчиняя своим задачам как собственно экономические, так и внеэкономические ресурсы [4; 5]. Результат участия в конкуренции часто предопределяются самодисциплиной, готовностью работать на своём месте с предельной самоотдачей, на грани и за гранью возможного, а также командной слаженностью, согласованностью, когерентностью. При этом полиструктура мирохозяйственных связей как целостность, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, приобретает вид формируемой действительности. Причём в условиях «стабильной нестабильности» парадигмальных практических и теоретических изменений приходится поддерживать конкурентоспособность как доживающими, так и рождающимися ресурсно-методологическими возможностями. Вместе с тем, взаимодействие культурно-цивилизационных миров всегда включало элементы конкуренции и партнёрства, соотношение которых позволяло констатировать большую/меньшую комплиментарность, притяжение / отталкивание. И проживают свои жизненные циклы культурно-цивилизационные миры отнюдь не синхронно.

В частности, особое значение в условиях как эволюционного накопления преимуществ, так и (особенно) кардинальных перемен приобретают базовые для культурно-цивилизационных миров ценностно-смысловые комплексы, формирующие традиции, социальный капитал, etc. Наличие мощных ценностно-смысловых комплексов – обязательное условие мощного культурно-цивилизационным мира, его хозяйственной подсистемы. Осуществление продуктивной настройки всего хозяйственного механизма предполагает повышения внимания к сформированным социокультурным традициям, развитию вокруг них и на их основе культурно-цивилизационных миров. Органичное развитие общества при этом связано с доминированием в его социальном капитале черт интеграции, а не разобщённости; на основании согласования, а не подчинения интересов общественных групп. Динамизм и направленность формообразования зависит от качества исторической череды Сверхпроектов, которые могут заметно изменяться, перенимая черты своих новых носителей. Соответственно, для мобилизации ресурсно-методологических баз всё более важным становится формирование Сверхпроекта развития, открывающего простор для созидательных возможностей и обеспечивающего вовлечённость и мотивирование каждого. А прорывающие в масштабах «большого общества» признаки постсовременности смещают акценты в создании и пере/распределении общественного богатства, а, соответственно, роль факторов и методологии преобразований. Соответственно, в зависимости от точки ценообразования (в частности, потребительских благ) в различных общественных укладах существенно смещаются и возможности каждой из общественных групп.

Субъектность трансформаций международных экономических отношений сказывается на их долговременных и краткосрочных результатах. Для своей активизации потенциал созидателей как главной производительной силы и движителя «рефлексивной постмодернизации» требует опоры как на пласты знания, развитый интеллект, так и на духовно-нравственные факторы. Причём в момент сдвигов

парадигмального уровня, при приближении к состоянию институциональной неопределённости, приходится не столько руководствоваться привычными регуляторными правилами, сколько ориентироваться, с одной стороны, на ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира (которые, реализуясь в формах традиций, обычаев, укладов и обеспечивают воспроизводство и развитие экономики и общества в целом), с другой же, – на общую логику исторического процесса и свои конкретные особенности.

Между тем, соотношение возможностей и рисков, горизонтов и границ осуществления стратегии, тактики и оператики преобразований подвижно. А эффективными могут быть самые разные парадигмы осуществления управленческих композиций. Впрочем, при сдвигах парадигмального уровня трансформируются и характер общежития, и структура переходного периода. Это время усиливает искушение субстратных народов изменением своих ценностей, названий и смыслов соответственно главенствующим штампам, а государств-лимитрофов – реализацией чужих (чуждых) им подходов. Оптимизация же стратегии дальнейшего развития, коррекция внешнего и внутреннего курса следуют, прежде всего, из представлений об отечественном выборе своих моделей хозяйствования и конкурентоспособной в мире жёсткой «гиперконкуренции» ресурсно-методологических баз, ниш и подходов специализации. Соответствующим образом в диапазоне желательного и возможного должны меняться как стратегия, так и тактика / оператика управления общественными явлениями, отношениями и процессами. Так, обеспечение качества жизни и условий творчества выходит на передний план управления, соответствующим образом трансформируя актуальные ресурсно-методологические базы и перенацеливая их на рост диапазона применения глубоко индивидуального сочетания сущностных сил каждого, в частности, благодаря механизмам социального партнёрства и производственной демократии.

Литература:

1. Beck U. Risk Society: Towards a New Modernity / U. Beck. – L.: Sage, 1992. – 260 p.
2. Линдгрэн М. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией / М. Линдгрэн, Х. Бандхольд. – М.: Олимп – Бизнес, 2009. – 256 с.
3. Шедяков В. Е. Политико-экономическая теория и практика: в поисках новой парадигмы / В. Е. Шедяков // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості і світові тенденції: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – Одеса, 2015. – С. 12-14.
4. Шедяков В. Є. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів / В. Є. Шедяков // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 14-19.
5. Шедяков В. Трансформації конкурентоспроможності системи господарювання під впливом змін у міжнародному поділі праці / В. Шедяков // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 26-35.

Шерстюкова К. Ю.
*аспірант кафедри економічної теорії
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТІ В СИСТЕМІ ЕЛЕМЕНТІВ МЕХАНІЗМУ РОЗПОДІЛУ І ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЇ РЕНТИ

Проблема розподілу ренти в сучасній економіці є однією із ключових, оскільки принципи розподілу передбачають механізм вирішення низки як економічних, так і соціальних проблем. Система розподілу визначає можливості отримання доходу від володіння певними ресурсами, систему стимулів до праці, соціальну стратифікацію суспільства, вирішення проблеми бідності та ін. Справедливість у розподілі доходів виступає як потужний засіб гармонізації інтересів різних груп. Особливе значення справедливості в системі елементів механізму розподілу ренти визнають вітчизняні та закордонні дослідники проблеми розподілу рентних доходів (Б. Данилишин, А. Латков, Д. Львов, В. Міщенко, П. Нодь, та ін.). Справедливість, як базова категорія і принцип системи розподілу доходів, вперше з'являється в XVII-XVIII ст. в роботах В. Петті (який наголошував на необхідності обґрунтування певних правил справляння доходів) і А. Сміта (вважав, що справедливість є одним з п'яти основних принципів «декларації прав платника»).

Принцип справедливості, будучи головною основою будь-якої системи оподаткування, яка виступає базою рентного механізму, свою специфічну дію поширює і на процеси вилучення, розподілу і перерозподілу рентних доходів. Специфічність принципу проявляється в його двоїстій економіко-правовій природі. З економічної точки зору він означає державний вплив на розподіл доходів за допомогою певних інструментів, результатом застосування яких є покладання тягарів на одних суб'єктів і надання привілеїв іншим. Горизонтальна рівність, як один із аспектів принципу, полягає в однаковості суб'єктів в усіх відношеннях, тобто методи і способи рентного механізму однаково застосовуються до всіх суб'єктів рентних відносин. Але це не означає, що величина рентних доходів, що підлягає вилученню і розподілу, повинна бути абсолютно рівною для всіх суб'єктів. Чим вище рентний дохід з урахуванням умов і факторів рентоутворення, тим більша його величина підлягає вилученню. В цьому проявляється аспект справедливості – вертикальна рівність. З юридичної точки зору «справедливість» є чистою абстракцією, якій немає мірила, визначення, еталона. Її правова природа проявляється в порядку вилучення, розподілу і перерозподілу доходу. Тобто наскільки обґрунтовано законодавець регулює порядок вилучення ренти на користь власника або користувача рентного ресурсу, а також, яким чином співвідносяться між собою держава, суспільство і господарюючі суб'єкти в функціонуванні рентного механізму. Важливим моментом реалізації принципу справедливості на практиці є специфікація прав власності (на природні ресурси) як усунення розмивання прав власності та встановлення чітких правомочностей її суб'єктів.

Формування і реалізація механізму вилучення-розподілу рентних доходів, в основі яких закладено принцип справедливості, повинні відповідати певним критеріям. Такі критерії можна визначити наступним чином: сума рентних платежів, що вилучається

(у вигляді податків), не повинна перевищувати розмір отриманої ренти (доходу); незалежність розмірів рентних платежів від ефективності функціонування економічного суб'єкта; обумовленість однакових умов діяльності економічних суб'єктів існуванням механізму вилучення рентних платежів; незалежність розмірів рентних платежів від штучного завищення витрат; простота і прозорість механізму розрахунку рентних платежів [1, с. 52].

Принцип справедливості повинен закладатись в усі функції механізму розподілу і перерозподілу природно-ресурсної ренти (фіскальну, стимулюючу, соціальну, розподільну, регулюючу) (рис. 1).

Універсального механізму справедливого розподілу та перерозподілу ренти, який можна було б застосувати в будь-якій державі, на сьогоднішній день не існує. Це пояснюється особливостями формування і функціонування податкового і неподаткового режимів користування ресурсами, специфікою умов діяльності суб'єктів-природокористувачів, що обумовлено цілями і завданнями, які ставить перед собою та чи інша держава, і прагненням її до створення «ідеальної» (справедливої) системи. Крім того, вимога справедливості носить відносний характер, так як те, що є справедливим для власника ресурсів, може не бути таким для його користувача і навпаки.

Значимість фіскальної функції рентного механізму зумовлена тим, що податкові методи та їх інструменти гнучко коректують обсяги вилучення і напрямки розподілу рентного доходу, регулюючи величину ресурсних платежів і податків, а також відрізняються різноманітністю вибору. Проте, саме різноманіття інструментів породжує суперечливість складових «ідеальної» системи.

Регулююча функція механізму пов'язана з справедливим розподілом-перерозподілом ренти між державою, суспільством і господарюючими суб'єктами, сферами і галузями економіки, державою в цілому і його територіальними утвореннями. Одним з дієвих засобів є вирівнювання рівнів рентабельності підприємств, які видобувають корисні копалини в різних природних умовах.

Проблему нерівномірного розподілу природної ренти між підприємствами, що утворюється в більших чи менших обсягах на кожному з них, може вирішити диференціація оподаткування і прогресивний податок на прибуток. Наприклад, в США, після вирахування податків, норма прибутку в добувній промисловості стає менше, ніж в обробній, що сприяє інвестуванню в галузі з високою доданою вартістю [2, с. 123].

Виконання природного рентоу і її механізмом соціальної функції полягає в забезпеченні захисту інтересів населення та фінансування соціальних програм. Реалізація соціальної функції пов'язана більшою мірою з розподілом і перерозподілом ренти, оскільки факт повного вилучення рентних доходів або більшої їх частини, не означає вирішення соціально-економічних проблем і поліпшення життя громадян. В країнах з перехідною економікою розробка і прийняття рентної законодавчої бази, зміна податкової системи не відповідає потребам сучасного суспільства і здійснюється при ігноруванні соціальних інтересів. Наприклад, в Казахстані і Росії вони декларуються в назвах суверенних фондів, створених за рахунок нафтогазової ренти, а в Україні подібні фонди і зовсім відсутні.

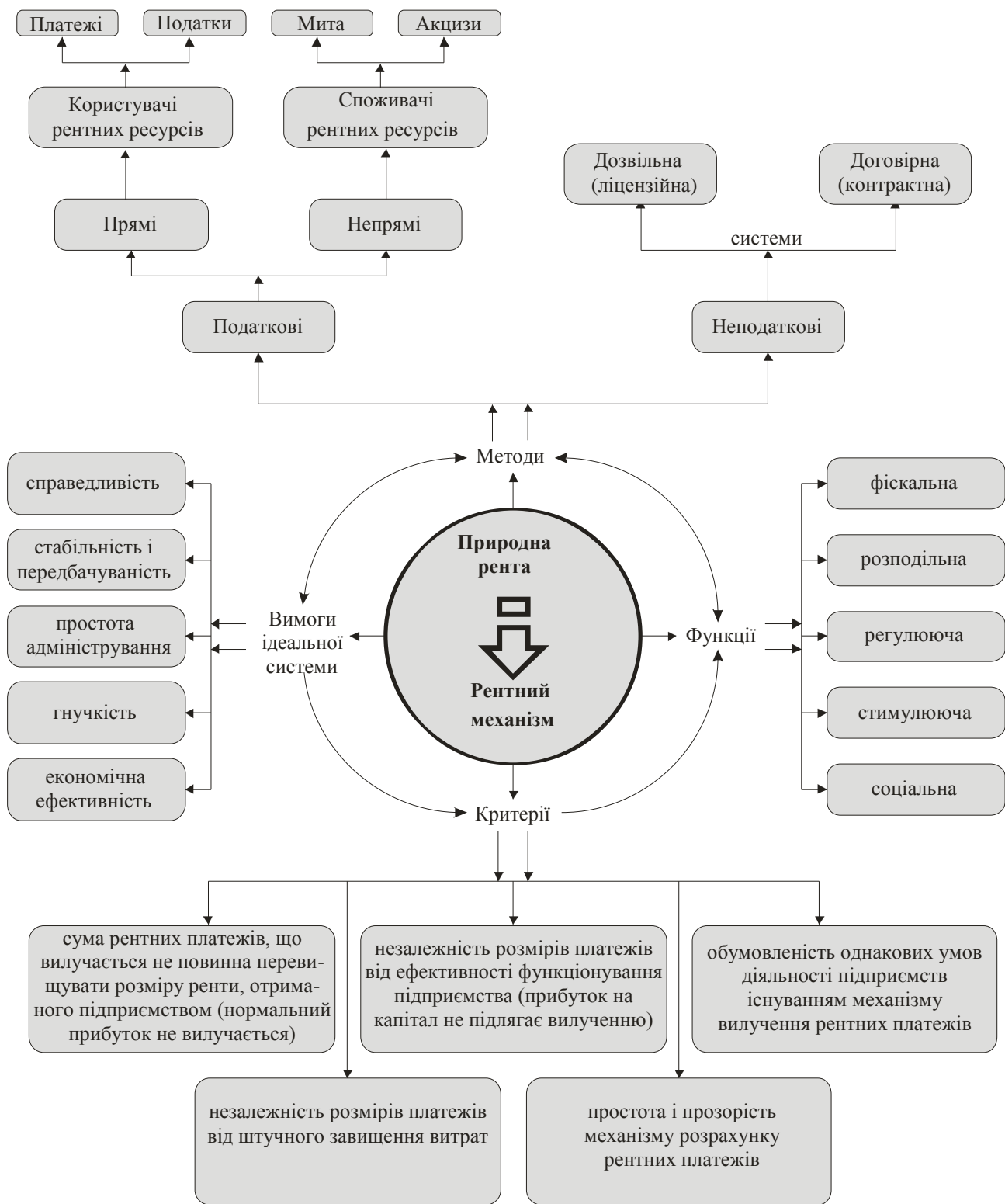


Рис. 1. Механізм розподілу і перерозподілу природно-ресурсної ренти та його функції [складено автором]

Розглянуті функції не можуть існувати незалежно одна від одної, вони взаємопов'язані і взаємозалежні, і в своєму прояві виступають як єдине ціле. Проте в Україні, як і в більшості країн з перехідною економікою, функціонування природної

ренти полягає практично виключно в фіскальному значенні, при цьому при критично неповному її вилученні. Рента «розчиняється» в лабіринтах розподілу бюджету держави і не доходить до пересічних громадян. На перше місце необхідно поставити людину з її потребами, тому виконання соціальної функції природного рентою і її механізмом має бути першочерговим завданням реформування економіки. І першим кроком на цьому шляху має бути формування дієвого суверенного фонду добробуту в Україні, за допомогою якого природна рента у вигляді соціального (національного) дивіденду надійде безпосередньо населенню країни.

Література:

1. Нодь П. Й. Формирование рентных доходов государства: функциональный и институциональный подходы: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Нодь Петр Йожефович; [Место защиты: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов]. – Санкт-Петербург, 2011. – 191 с.
2. Ложникова А. В. Рента и рентная политика: трансформация в условиях модернизации экономики России: диссертация... доктора экономических наук: 08.00.01 / Ложникова Анна Владимировна; [Место защиты: Национальный исследовательский Томский государственный ун-т]. –Томск. – 2011. – 464 с.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Адамович М. П.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА США

США – безумовний глобальний інноваційний лідер, незважаючи на інноваційно-технологічний прогрес окремих країн, що розвиваються, і збереження потужних позицій Японії та країн ЄС в інноваційно-технологічному просторі.

Глобальне інноваційне лідерство США є цілком закономірним наслідком дії низки чинників, серед яких визначальне місце займають соціокультурні.

Сучасне американське суспільство – конгломерат культур. Але його соціокультурну основу було закладено вихідцями із Західноєвропейських країн, які добровільно чи вимушено освоювали нові землі. Це – європейські духовні цінності, мораль, звичаї, традиції та культурні особливості. Але нові умови проживання, зміна традиційних моделей поведінки та усталених соціальних зв'язків, часто вороже середовище призвели до трансформації європейської культури і становлення повноцінної американської.

Серед основних соціокультурних особливостей американського суспільства, які у т.ч. спричиняють інноваційний розвиток та глобальне інноваційне лідерство США, слід відзначити: співвідношення індивідуалізму та колективізму, яке забезпечує виживання індивідуумів у ворожому зовнішньому середовищі та розвиток суспільства; схильність до споживання й формування суспільства споживання, які створюють споживчий попит на нові технологічні рішення та інноваційний продукт, виступають рушієм постійного інноваційно-технологічного оновлення національної економіки й НТП; схильність до підприємницької діяльності, високий рівень бізнес-культури та розвитку малого, середнього та великого бізнесу, який виступає продуцентом та споживачем технологій та інновацій тощо.

Окремо слід відзначити вплив релігії на інноваційний розвиток США. Незважаючи на усталену в Україні та інших країнах пострадянського простору думку щодо відсутності духовності та розпещеність американського суспільства, США – єдина розвинута країна світу, де більшість громадян вважають, що релігія відіграє важливу роль у їх житті. Більшість громадян США сповідують протестантизм – 51,3%. Потужний вплив має й католицька церква – 23,9%. Тоді як атеїстів нараховується тільки 4%.

Протестантизм у США представлений чисельними напрямками: англіканство, пресвітеріанство, лютеранство, квакерство, баптизм, методизм та ін. Прихильність американців до протестантизму є історично зумовленою: у 1640-1643 рр. високим був приплив переселенців з Англії та Шотландії, які шукали порятунку від переслідування за ознакою віросповідання. Висока частка протестантів серед переселенців спричинила формування національної самосвідомості американців на основі протестантської етики

та аскетизму. Протягом століть соціальний статус та місце у суспільному житті визначалися знанням Біблії, гарною репутацією та бездоганним способом життя. Але релігія з часом зазнала трансформацій і окремі протестантські течії у гонитві за збільшенням чисельності прихожан суттєво відійшли від аскетизму та традиційної практики релігійного життя (наприклад, мейнстрім-протестанти). Тоді як протестанти основних церков демонструють ліберальні погляди та раціоналізм. Але у будь-якому випадку протестантське середовище надзвичайно сприятливе для розвитку технологій та інноваційного прогресу.

Ключовими соціокультурними компонентами інноваційного лідерства США є високий рівень людського розвитку та висока якість освіти в країні. У Індексі людського розвитку США у 2015 р. зайняли 8 місце, якому відповідав числовий еквівалент 0,915, і належать до групи країн з дуже високим рівнем людського розвитку [1]. Однією зі складових Індексу людського розвитку є суб-індекс освіти, значення якого для США демонструє сталу позитивну динаміку у довгостроковому періоді (рис. 1).

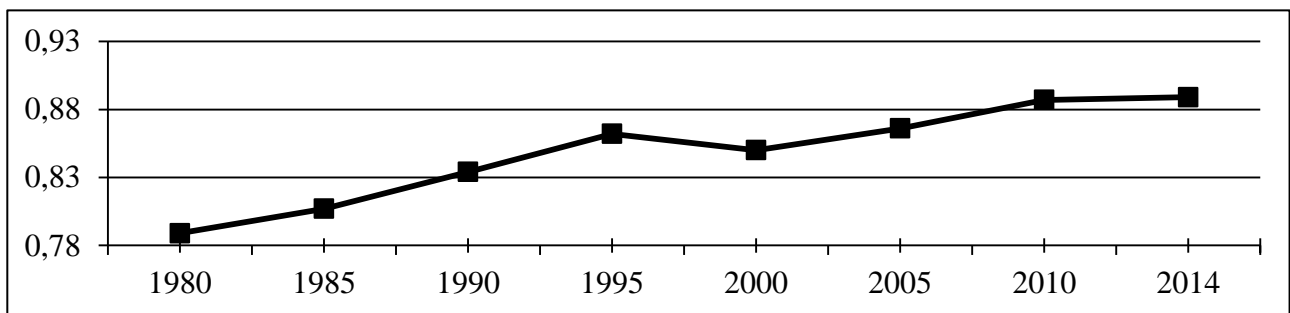


Рис. 1. Динаміка числового значення суб-індексу освіти у Індексі людського розвитку США

Джерело: побудовано автором за [1]

На високу якість освіти та високий рівень розвитку науки у США вказує й висока концентрація у США університетів світового рівня. Згідно з дослідженнями британської компанії Quacquarelli Symonds таких показників, як академічна репутація навчального закладу, його репутація у роботодавців, співвідношення студентів та викладачів, кількість публікацій на одного викладача, частка іноземних викладачів та частка іноземних студентів, за результатами яких щорічно складається рейтинг топ-університетів світу QS World University Rankings, університети США займають лідируючі позиції у світі. У QS World University Rankings 2016-2017 університетам США належить 3 найвищі позиції, а у ТОП-10 кращих університетів світу увійшло 5 університетів США (табл. 1).

У США університети – ключова ланка у забезпеченні глобального інноваційного лідерства та конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках, а також продуценти нових знань, технологій та інновацій, і активні учасники процесів їх поширення та використання.

Особливостями сучасних інноваційноорієнтованих університетів США є: міждисциплінарність досліджень та наукових розробок; тісна співпраця з реальним сектором економіки (створення технопарків, технополісів тощо, функціонування центрів трансферу технологій); формування інноваційних виробництв (інноваційних виробничих кластерів) та організація управління інноваційними структурами (створення бізнес-інкубаторів, центрів розвитку малого бізнесу і технологій); розвиток

малого інноваційного підприємництва в межах навчального закладу; інтернаціоналізація наукової діяльності, програми стажування в закордонних наукових центрах, створення міжнародних дослідницьких колективів, публікація результатів наукових досліджень в провідних закордонних наукових виданнях [3]. Таким чином, університети США об'єднують у своїх межах усю необхідну інфраструктуру для продукування інновацій та їх вдалої комерціалізації.

Але незважаючи на американський прагматизм, глобальне інноваційне лідерство США є наслідком не продуманої інноваційної бізнес-стратегії великих корпорацій та високої рентабельності інноваційної діяльності закладів освіти та науки, а інноваційної активності окремого інтелектуала-інноватора.

Таблиця 1

**ТОП-10 кращих університетів світу
за рейтингом QS World University Ranking 2016-2017**

Місце	Університет	Країна	Місце	Університет	Країна
1	Massachusetts Institute of Technology (MIT)	США	6	University of Oxford	Великобританія
2	Stanford University	США	7	UCL (University College London)	Великобританія
3	Harvard University	США	8	ETH Zurich – Swiss Federal Institute of Technology	Швейцарія
4	University of Cambridge	Великобританія	9	Imperial College London	Великобританія
5	California Institute of Technology (Caltech)	США	10	University of Chicago	США

Джерело: складено автором за [2]

Комерціалізація університетських наукових досліджень – дотаційна діяльність у США, що здійснюється як державним, так і приватним коштом у рамках політики соціальної корисності, тобто політики орієнтованої на забезпечення виходу на ринок максимальної кількості технологій та інновацій в умовах жорсткої ринкової конкуренції, і їх перетворення на суспільно-корисні та суспільно-доступні. Так за оцінками Асоціації університетських менеджерів з питань технологій, витрати на один запатентований винахід у середньому становлять близько 2,4 млн. дол., що у кілька разів перевищує середній дохід з продажу відповідних ліцензій [3].

Окремий інтелектуал-інноватор є справжнім рушієм інноваційного розвитку США й забезпечує глобальне інноваційне лідерство країни. Саме традиційний американський індивідуалізм покладено в основу інноваційного прогресу США. Індивідуальна

творчість, як вищий прояв людської індивідуальності, знань, навичок та умінь, найбільшою мірою відповідає соціокультурній специфіці американського суспільства і протягом століть забезпечує інноваційний розвиток країни. У сучасних умовах інтелектуали-інноватори продукують нові ідеї у рамках НДДКР університетів та ТНК, а також самостійно, не виходячи з власного будинку. Успішна самостійна інноваційна творчість інноваторів, підтримувана потужною інноваційною інфраструктурою США, супроводжується створенням стартап компаній, які як перетворюються з часом на успішні великі компанії, так і поглинаються потужними ТНК на будь-якому етапі комерціалізації інновації.

Отже, саме соціокультурні чинники – глибинні причини глобального інноваційного лідерства США. А серед них визначальними є соціокультурні особливості американського суспільства, релігія, знання та освіта.

Література:

1. Human Development Data (1980-2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/data>
2. QS World University Ranking 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2016>
3. Вергун В. А. Інноваційна складова у діяльності американських університетів «третього покоління» [Електронний ресурс] / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Міжнародні відносини. Серія: «Політичні науки». – 2015. – № 6. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/2527/2253

Грущинська Н. М.

*завідувач кафедри міжнародної економіки і економічної дипломатії
Дипломатичної академії України при Міністерстві закордонних справ України
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ СВІТОВИХ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА ВНУТРІШНЮ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ КРАЇНИ

Економічна система країни формується під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Взаємодоповненість та гармонійність геополітики, геоeкономіки і міжнародної спеціалізації національної економіки – показники успішних економік і політик країн. Сучасний етап формування нового економічного порядку характеризується трансформацією суспільних інститутів, зміною усього світового середовища, сучасні комунікаційні технології посилюють владу міжнародних організацій, що відстоюють економічні та політичні інтереси країн-гегемонів. Загострюється міждержавна економічна конкуренція, що ще більш посилює економічну асиметрію у взаємозалежності найбільш розвинених і найменш розвинених країн.

Світовий порядок повинен бути заснований на гармонійному співвідношенні, з одного боку, прав і свобод держав і народів, а з іншого – обов'язків перед людством. Разом з тим необхідне збереження національного суверенітету держав як гарантів захисту інтересів, прав і свобод свого населення. Справедливий світовий порядок, що ґрунтується на дійсному рівноправ'ї держав і народів, неможливий без вироблення чіткого кодексу поведінки держав на міжнародній арені. Монопольна здатність

розвинених країн виробляти сучасну високотехнологічну та якісну продукцію дозволяє їм диктувати свої надвисокі ціни, в яких закладений високий рівень життя процвітаючої частки людства. Ці процеси є основою нерівноправного торгового обміну з країнами «третього світу», що постачає на світовий ринок переважно сировину та прості вироби, пропозиція на які достатньо широка, а ціни легко утримуються на низькому рівні. Розвинені країни мають відпрацьовані та ефективні механізми стимулювання власного експорту та жорсткого обмеження імпорту (в першу чергу з країн з дешевою робочою силою та низькою виробничою собівартістю), що здійснюється переважно неринковими методами. Сучасні механізми міжнародної торгівлі сприяють тому, що основні світові багатства концентруються в обмеженій кількості розвинених країн, що дозволяє їм і надалі визначати правила гри та домінувати над рештою світу. Україна має зрозуміти ці існуючі правила та визначитися відносно свого місця в цьому глобальному розкладі. Проблеми економічного розвитку і спроби самоідентифікації українського суспільства в статусі незалежної держави вимагають активних дій від України, а саме індивідуальний варіант швидкого переходу національної економічної системи зі стану економічного спаду з усіма його характеристиками до якісно нового стану, що характеризується наявністю перспектив росту і розвитку. Дана система вимагає радикальної перебудови національної економічної системи.

Для України проблемними в даному аспекті залишаються питання певної неготовності національної економіки до структурних зрушень, що обумовило падіння в останнє десятиріччя показників конкурентоспроможності провідних секторів економіки, які в цілому залишаються незмінними: металургія, машинобудування, авіакосмічна промисловість, сільське господарство, хімічна промисловість.

Геоспеціалізація країни, обґрунтовується конкурентоспроможністю економіки, її можливістю представляти позицію держави на міжнародному рівні. Визначення місця країни в сучасному світовому геоекономічному просторі диктується сучасними нетрадиційними, навіть можна назвати їх креативними, підходами до позиціонування країни на міжнародній арені. В даному контексті особливої уваги потребують механізми та інструменти, направлені на формування позитивної атмосфери сприйняття образу країни на міжнародній арені; реалізації її зовнішньоекономічного курсу, особливо враховуючи, що зміст явища «геоспеціалізація» визначається зовнішніми факторами впливу на геоекономічний курс країни. Геополітичні та геоекономічні фактори здійснюють вплив на формування сучасного світового порядку. Такий вплив розділено на два напрямки – еволюційний: вплив глобальних, технологічних, інформаційних, інтеграційних процесів, а саме ті процеси, що відбуваються послідовно і є незмінними в сучасному житті суспільства. Другий фактор формування світового порядку – радикальний – агресивні втручання ззовні у внутрішні процеси країни, що сприяє в результаті зміні світового порядку. Ознаками радикальної зміни світового простору можна окреслити: втручання у внутрішні справи іншої країни, спроби нав'язування культури; забезпечення глобальної та регіональної безпеки, етнічний сепаратизм.

Процеси геоспеціалізації, обумовлені геополітичними та геоекономічними процесами сприяють формуванню нового економічного порядку, який передбачає посилення міждержавного регулювання світового господарства і міжнародних економічних відносин з урахуванням інтересів країн, яких позбавляють вигід активні сили світового ринку, визначають рівень міжнародної конкурентоспроможності країни.

ПРЕФЕРЕНЦІЙНІ ТОРГОВІ УГОДИ В АЗІЙСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

Міжнародні торговельні відносини регулюються все більшою кількістю угод про преференційну торгівлю. Згідно класифікації ЮНКТАД, вони включають в себе угоди, які СОТ відносить до регіональних торгових угод, а також зони вільної торгівлі, митні союзи та спільні ринки. Кількість преференційних торговельних угод стрімко зросла з 120 в 2004 році до більш ніж 250 у 2015 [1]. Більшість торгових угод охоплюють не тільки товари, але й послуги та правила за межами тарифних регулювань. У 2015 році половина світової торгівлі відбувався між країнами, які підписали саме такі преференційні торговельні угоди; 30% – регулювалася поглибленими торговими угодами (deep trade agreements). Інші 15% світової торгівлі охоплювалася взаємними преференційними угодами і 7%- односторонніми преференціями, які надавались розвиненими країнами для країн, що розвиваються.

В ЄС 75% торгівлі здійснюється в межах однієї з форм преференційних угод, в тому числі 50% – поглибленими торговельними угодами. Однак більшість країн, що розвиваються, здійснюють торгівлю поза правилами преференційних угод. Країни Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР) беруть участь у найбільшій кількості преференційних угод, як двосторонніх так і багатосторонніх, а саме в 155, що складає 59% всіх чинних угод [2].

В процесі постійного збільшення кількості преференційних угод у світі, намітився ряд тенденцій, які можна розглянути на прикладі країн АТР.

1. Збільшення тривалості переговорів та ратифікації преференційних угод. Наприклад, переговорний процес щодо деяких двосторонніх угод, підписаних в 2015 році, почався ще в середині 2000-х (Канада – Республіка Корея в 2005 році, Австралія-Японія в 2007 році).

Метою преференційних торговельних угод, як правило, є лібералізація міжнародної торгівлі, однак все більше таких договорів повинні включати положення, що регулюють національну політику в області послуг і інвестицій, захист інтелектуальної власності і конкурентну політику, соціальні та екологічні питання.

2. Більшість преференційних угод укладені між розвиненими країнами АТР. В той же час кількість преференційних угод між країнами, що розвиваються, зростає більшими темпами. За період 2011-2015 рр. країни АТР укладали в середньому по 6,5 торгових договорів щороку (в т.ч. по 5,4 двосторонніх угоди), порівняно з 9 (в т.ч. 7,4 двосторонніх) в 2005-2009 рр. Із загальної кількості чинних угод 51,6% – між країнами всередині АТР, інші- з різними регіонами, наприклад, Китай -Швейцарія, Китай – Чилі, Таїланд – Перу.

3. Кількість преференційних угод не є визначальною для інтенсивності торгівлі між країнами. Країни АТР розподілені за такими групами: Східна і Північно-Східна Азія, Північна і Центральна Азія, Південно-Східна Азія, Південна і Південно-Західна Азія, Океанія. Окрім Східної і Північно-Східної Азії, всередині всіх груп країн є щонайменше одна торговельна угода як механізм регіональної інтеграції, а також

багато двосторонніх угод. Однак рівень внутрішньо-блокової торгівлі низький і не зростає в залежності від відносного розміру економік. Імпорт країн Північної і Центральної Азії з інших країн регіону складає лише 11% від загального, 35% – з АТР, а 54% – з країн поза межами АТР (рис. 1).

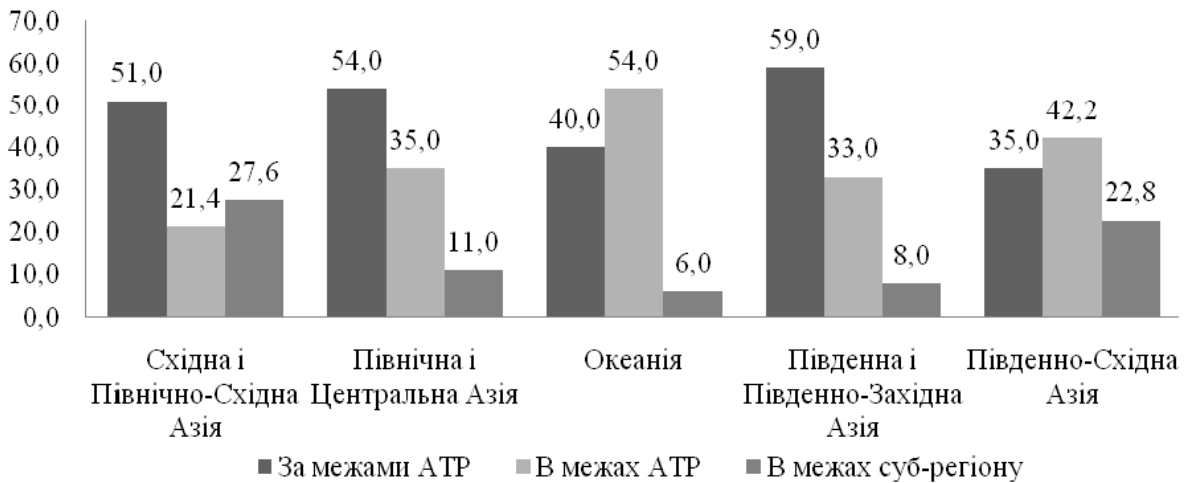


Рис. 1. Частка зовнішньої торгівлі країн АТР та суб-регіонах, у %

Джерело: складено автором за даними [2]

На противагу цьому, в Східній і Північно-Східній Азії немає загальної преференційної торговельної угоди, лише деякі країни мають двосторонні договори всередині блоку. Однак рівень імпорту з країн блоку значно вищий (27,6%) відносно порівняної частки торговельних угод (7,4%). Схожа тенденція і в Південно-Східній Азії, де частка імпорту з країн блоку перевищує частку відповідних торговельних угод в загальній кількості (22,8% та 10% відповідно). Це підтверджує, що торгові угоди укладаються не лише з єдиною метою збільшення власне торгівлі, але і з неекономічними мотивами.

4. Переважання кількості двосторонніх угод над багатосторонніми. З чинних 155 преференційних угод в АТР, 124 – двосторонні, і 57 – це двосторонні угоди з країнами поза АТР. Беручи участь у багатосторонніх угодах, країни продовжують укладати двосторонні договори, наприклад Індія – з країнами Південноазійської зони вільної торгівлі, Японія – з країнами АСЕАН. Серед угод, що знаходяться на стадії переговорів в АТР, більшість – двосторонні між країнами (32) та між країною і блоком (25) [2].

5. Країни АТР прагнуть уникати поглиблення інтеграції. Більше половини всіх чинних торгових угод в АТР – це зони вільної торгівлі (товарами), 39% – угоди вільної торгівлі, що охоплюють товари і послуги. Близько 88% всіх преференційних торговельних угод – це угоди про вільну торгівлю, 10% (15 угод) – часткові угоди (partial score), лише 2% – митні союзи. Така тенденція корелюється із загальносвітовою [4].

Між країнами АТР існує 22 багатосторонні торгові угоди, в середньому по 9,7 країн в одній угоді. Здебільшого, багатосторонні угоди збігаються з групуванням країн всередині АТР за територіальною ознакою і їх мета виходить за межі лише торговельної експансії (наприклад, АСЕАН, Тихоокеанська угоду про тісні економічні відносин (PACER+), Євразійський економічний союз, Асоціація регіонального співробітництва в Південній Азії (SAARC). 3 з багатосторонніх угод- направлені на посилення кооперації за принципом Південь-Південь (Глобальна система торгових преференцій серед країн, що розвиваються (GSTP), Вісімка країн, що розвиваються

(D8-РТА), Протокол з торгових переговорів (Protocol on Trade Negotiations). Ці три угоди відносяться до «часткових», використовуючи вибірковий підхід до зниження тарифних бар'єрів.

Одночасне існування багатьох угод пояснюється тим, що вони відносяться до різних рівнів лібералізації торгівлі і кожен наступний рівень не обов'язково включає умови попереднього. Наприклад, в Європейському Союзі інтеграція почалась з митного союзу і через поглиблення досягла виду економічного і монетарного союзу. На противагу цьому, в АТР країни використовують механізми лібералізації для стимулювання торгівлі, інвестицій і бізнесу, а не подальшого поглиблення інтеграції ринків товарів, послуг, робочої сили та капіталу, як в ЄС.

АТР, що спочатку вважався відстаючим в сфері лібералізації торгівлі, значно просунувся і претендує на лідируючі позиції як в кількості укладених преференційних угод, так і розвитку нових умов торгівлі. Країни АТР рухаються до «нового покоління» угод, які виходять за межі ВТО і є мега-угодами (Транс-Тихоокеанське партнерство (Trans-Pacific Partnership), Регіональне всебічне економічне партнерство (Regional Comprehensive Economic Partnership), Євразійський економічний союз). Однак проблемою регіону залишається множинність преференційних угод та суперечливий їх характер, відсутність кореляції між кількістю торгових угод і часткою торгівлі та її інтенсивністю.

Література:

1. World Trade Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rtais.wto.org/UI-publicsummarytable.aspx>
2. The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unescap.org/>
3. The Economic Research Institute for ASEAN and East Asia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eria.org/publications/research_project_
4. ASIA-PACIFIC TRADE AND INVESTMENT REPORT 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unescap.org/sites/default/files/Chapter%206%20-%20Trade%20Agreements.pdf>

Диндар А. С.

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

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ КУЛЬТУРНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Дослідники Квінслендського технологічного університету характеризують культурну політику як форму регулювання та, водночас, суспільного контролю. Деякою мірою це вірно; втім іншу думку висловив Тоні Беннетт [1], який переконаний, що таке регулювання й контроль також можуть бути продуктивні, а не просто репресивні. Автор переконаний, що політика регулювання арт-сектору відіграє суттєву роль у формуванні суспільної вартості, хоча наукова спільнота ще донедавна

сприймала цей факт як соціальні відмінності. Протягом останніх сорока років політика регулювання культурного сектора в країнах-лідерах зазнала змін, адже почала оцінюватися як підприємництво у сфері мистецтва. На сучасному етапі мова йде не лише про перетворення креативного продукту в товар. Британський дослідник Хесмондхальф [2; 3] на прикладі Бі-Бі-Сі ілюструє, що сучасна політика у сфері культури об'єднує в собі складний комплекс проблем, що знаходяться на перетині культури й економіки. Попри це, ряд інших науковців намагаються проігнорувати це або навести контр-аргументи на користь суто економічних важелів політики. Подібні спроби, на нашу думку, виглядають досить суперечливими як з точки зору культурних, так і економічних чинників. Політика регулювання галузі культури об'єднує дві складові, адже мова йде не про регулювання та контроль контенту, а про створення та забезпечення прийняттого середовища, яке сприятиме створенню креативного продукту, при цьому забезпечується найкращий фінансовий результат від його реалізації. На сьогодні багато країн не мають чітко обґрунтованої політики регулювання у сфері культури, хоча деякі з них, до числа яких входять США, визначають сам факт відсутності обмежень і стимулів як політику.

Політика у сфері культури повинна сприяти не лише забезпеченню економічного зростання. Ключові фактори розвитку культурних галузей однозначно носять нематеріальний характер. Відтак виходить, що спроби пов'язати їх насамперед з економічними результатами не можуть виступати в якості демонстрації ефективності їх імплементації. Отже, в процесі розробки політик регулювання арт сектору варто здійснити переалокацію акцентів з суцільно економічних на естетичні. Продукти креативного сектору, в свою чергу, в процесі пристосування до цілком різнорідних потреб найвибагливіших споживачів, проходять шлях від унікального витвору мистецтва до певною мірою стандартизованого мануфактурного товару. В результаті подібних трансформацій ми можемо спостерігати процес раціоналізації творчої праці, автономність і незалежність якої завжди визначали як чинники оптимізації організації робочого процесу за умов перенасичення ринку креативних працівників. З іншого боку, важко заперечити, що вимоги до кінцевого продукту апіорі потребують автономності від автора і включають в себе соціальні, культурні та політичні аспекти, які в результаті формують сукупну вартість символічного продукту і визначають потребу в рівні його автономності (унікальності). Звідси випливає, що зниження рівня автономії креативної праці насправді призводить до зниження рівня автономії самої культури.

Особливої уваги при розгляді питань політики регулювання діяльності в креативному секторі заслуговують технологічні досягнення, серед яких варто відзначити інтернет, який фактично докорінно перевернув традиційні моделі ведення арт бізнесу, кинувши виклик креативній автономності. Кожен випадок використання незахищених за своєю ідеологією (не піратство) результатів креативної праці викликає радість, адже це означає, що черговий картель довічних виробників арт-продукту поступився у конкурентній боротьбі суспільній творчості. Звісно, цей аспект підлягає регулюванню, адже стає зрозумілим, що зіштовхування великих корпоративних виробників і громадських споживачів-авторів призводить до зростання суспільного напруження.

Творча автономія має бути надана в тих випадках, у яких символічне виробництво може повною мірою оцінити рівень попиту на продукт, який може бути предметом мистецтва, творчим доробком чи мануфактурним товаром, і при цьому його вартість контролюється залежно від економічної корисності подальшого його використання. Це може бути застосовано як до виробників творчих продуктів у великих компаніях, так і до розосереджених співтовариств митців, які утворюють мережі підприємців у сфері

культури. Основним питанням тут є наявність достатнього для творчості простору, адже праця має забезпечувати автора коштами в достатній для життя кількості. Це стає можливим лише за умови стабільних місцевих ринків, які не потребують від виробника постійного вдосконалення аби високо капіталізована брендова продукція не витиснула його з числа митців міського культурного середовища.

Політика у сфері культури не може просто допомогти реорганізувати творчі трудові ресурси. В наукових дискусіях з цього приводу часто розмежовують мистецтво та промисловість, культуру та економіку, що і призводить до суперечностей у підходах, адже кожна нова спроба збагнути частку мистецької або культурної складової як в окремому продукті, так і в глобальній економіці призводить до ще більшої невизначеності, що провокує появу нових і нових перепон в процесі спроб регулювання культурного сектору.

Література:

1. Bennet T., Culture: A Reformer's Science / T. Bennet, London: Sage, 1998.
2. Hesmondhalgh D. «Media and cultural policy as public policy,» International Journal of Cultural Policy, т. 11, № 1, pp. 95-109, 2005.
3. Hesmondhalgh D. The Cultural Industries. Second Edition, London: Sage, 2007.
4. Pratt A. «Creative Clusters: Towards the governance of the creative industries production system?,» Media International Australia incorporating Culture and Policy, pp. 50-66, 2004.
5. O'Connor J. «Art, Popular Culture and Cultural Policy: Variations on a theme of John Carey», Critical Quarterly, т. 48, № 4, pp. 49-104, 2006.

Ільченко Т. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
м. Дніпропетровськ, Україна*

ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В умовах мінливого характеру світового ринку, коли спостерігається перенасичення різноманітними товарами, міжнародний маркетинг набуває дедалі більшого значення. Суспільно-політичні й економічні процеси викликають істотні зрушення у розвитку міжнародного маркетингу.

Головною перевагою міжнародного маркетингу є можливість організації реалізації комплексу маркетингу на ринках різних країн за однією і тією ж схемою, при цьому товар або послуга можуть бути розроблені і повинні пройти перевірку у споживачів як на внутрішньому ринку країни перебування штаб-квартири ТНК, так і на одному або декількох ринках країн.

Міжнародний маркетинг – це така система організації діяльності суб'єктів виробничої сфери, що сприяє оптимізації функціонального з'єднання виробничих цілей і поточних потреб споживачів, врахуванню приватних інтересів у всіх сферах економічного життя – виробничої, посередницької, споживчої. Завдяки їй можливе досягнення оптимальних показників підприємницької діяльності – прибутку, рентабельності, технічного і ресурсного забезпечення, заробітної плати та ін.. Іншими

словами, міжнародний маркетинг являє собою важливу умову встановлення діючого зворотного зв'язку між попитом та пропозицією в міжнародному масштабі, є своєрідним гарантом того що виготовлена продукція, пройшовши всі етапи виробничого процесу, знайде свій шлях до кінцевого споживача за рубежом. Термін «міжнародний маркетинг» відноситься до діяльності міжнародних фірм, сфера виробничої і комерційної діяльності яких поширюється на закордонні країни. Маркетингова діяльність міжнародної фірми здійснюється в глобальному масштабі компанією й охоплює технологічний процес у цілому, коли він частково чи в цілому розділений між виробничими компаніями міжнародної фірми [1, с. 12].

Основний напрям розвитку міжнародного маркетингу в Україні полягає у засвоєнні світового досвіду з тим, щоб активно і ефективно входити до світової економіки та бізнесу не тільки на правах об'єкта але і суб'єкта глобалізації. Але для цього необхідно готувати кадри, які були б за своїм фаховим рівнем здатні до прийняття нестандартних рішень в умовах нестабільного розвитку і цим були б цікаві світу. Необхідно створювати інтелектуальний потенціал, адекватний вимогам не тільки сьогоденню часу, але й майбутньому.

Однак існують і проблеми розвитку сучасного міжнародного маркетингу, які пов'язані з тим, що спроби видати маркетинг за універсальний засіб від важких недуг сучасної економіки, залишаються безуспішними. Будучи, по суті, специфічним монополістичним знаряддям конкурентної боротьби, маркетинг призводить до жорсткої сутички монополістичних гігантів за економічне панування, що має наслідком посилення нестабільності, веде до збільшення сукупних витрат на одиницю продукції, викликає зростання цін. Непрямим чином міжнародний маркетинг впливає і на соціальну стабільність в країнах з ринковою економікою, оскільки в його завдання входить активний вплив на споживчий попит, нав'язування населенню вигідного товаровиробникам стандарту споживання, що нерідко супроводжується роздуванням хибних потреб, фальсифікацій новизни пропонованої покупцю продукції і т.п.

Лупенко А.М. виділяє комплекс проблем міжнародного маркетингу серед яких: чужа культура, інші мови, склад розуму, ділові традиції, стандарти, валютні проблеми, економічні і соціальні розбіжності, різні економічні системи і ступені відкритості і закритості ринків, різні політичні і правові системи, різні умови і передумови використання виробів, різні умови збуту, господарські різні інфраструктури реалізації продукції, різна обстановка з конкуренцією [2].

Міжнародний маркетинг змушений вирішувати багато глобальних проблем сучасного світового господарського процесу.

Перша проблема, з якою стикається міжнародний маркетинг, – пошук якісного продукту для імпорту або експорту, що задовольняє потребу або бажання покупця, і має прийнятну ціну. Це вимагає глобального планування з урахуванням чужої культури, складу розуму, мови, стандартів і торговельних порядків.

Друга проблема міжнародного маркетингу – законодавчі вимоги, що регулюють процедури експорту та імпорту, які можуть бути різними.

Наступна проблема пов'язана з податками, якими обкладаються ввезені продукти. Країна звичайно не зацікавлена в імпорті великої кількості деяких продуктів.

Центральне місце займають валютні проблеми, що приходиться вирішувати фірмі, займаючись міжнародною торгівлею.

Також існують проблеми у фінансуванні. При перевезенні великої кількості товарів може знадобитися транспорт. На період транспортування та складування маркетингу необхідно забезпечити фінансування продукту.

Ще одна проблема, яка може виникнути в рамках зовнішньої торгівлі, пов'язана безпосередньо з виробництвом. Це специфічні технічні вимоги.

Також існує можливість зіткнення з кримінальною діяльністю, і в першу чергу з хабарництвом урядовців, службовців митниці, підприємців, залучених в бізнес.

Але найважливішою проблемою стає не стільки співробітництво різних систем, скільки взаємодія різнорівневих структур. Вони характеризуються різним ступенем розвиненості і залучення у міжнародний поділ праці [3, с. 7].

Від так, існує ряд проблем, з якими стикаються вітчизняні виробники, застосовуючи міжнародний маркетинг. Основними з них є: застарілий асортимент продукції, що випускається; відсутність інформації про нові потенційні ринки; відсутність чітко розробленої ринкової (маркетингової) стратегії; неефективність організаційної структури компаній, малоприспособлених для роботи в умовах ринку; невідповідність цін на готову продукцію і реальних видатків виробництва; відсутність досвіду у пошуку надійних партнерів і встановленні з ними ділової співпраці.

До помилок українських підприємств можна віднести хаотичне використання окремих елементів маркетингу, асоціювання маркетингу лише з рекламою, необґрунтоване застосування західних методик, нетворчий підхід до маркетингової діяльності, орієнтація на короткострокову перспективу, відсутність програм лояльності клієнтів, низький сервіс, «переслідування» клієнтів замість їх обслуговування, відсутність гнучкості та незнання власних споживачів.

Плануючи вихід на зовнішні ринки, діяч міжнародного маркетингу повинен вивчити економіку кожної цікавої йому країни. Привабливість країни як експортного ринку визначається двома характеристиками: структура господарства та характер розподілу доходів у країні.

При вирішенні зазначених проблем важливе значення мають такі економічні фактори, як відкритість економіки країни; зайнятість населення і рівень цін; узгодження експорту з імпортом; імпортні бар'єри; валютне регулювання експортно-імпортних операцій; режим сприяння торгівлі.

Не менш важливе значення необхідно відводити і конкурентним факторам підприємства: знання основних конкурентів, характер їхньої власності, фінансова стійкість, основна стратегія, способи ведення ділових операцій.

Від так, при розгляді конкретного зарубіжного ринку потрібно виходити з оцінки його економічних, політико-правових і культурних особливостей. Фірма повинна вирішувати, який відсоток загального обсягу своїх продажів вона планує здійснити на зовнішніх ринках, чи буде вона діяти тільки в декількох або відразу в багатьох країнах; а також у країнах якого типу вона припускає працювати, як саме вона буде виходити на ринок – за допомогою експорту, спільної діяльності або прямого інвестування. Фірма повинна пристосовувати стратегію стимулювання, ціни і канали розподілу до специфіки кожного зарубіжного ринку. Їй належить визначити, на які конкретні ринки слід вийти, а це вимагає оцінки ймовірного рівня доходів на вкладений капітал у зіставленні зі ступенем існуючого ризику. Тому фірмі потрібна ефективна організаційна структура, спеціалізована на діяльності з міжнародного маркетингу.

Таким чином тенденції розвитку сучасного міжнародного маркетингу пов'язані з динамічним розвитком світового господарства, конкуренцією товаровиробників на світовому ринку, з інтернаціоналізацією та інтеграцією суспільства. Міжнародний маркетинг повинен забезпечувати розробку концепції для різних форм ринкової активності. Нерідко він орієнтується на збут продукції через різні торгові фірми інших країн. Крім того, для нього також повинна бути характерна націленість на освоєння і

обробку зарубіжних ринків на основі комерціалізації діяльності в інших державах. Розглянута проблема концепції міжнародного маркетингу вкотре підкреслює необхідність подальших наукових моніторинрів і удосконалень з цієї проблематики.

Література:

1. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. Н. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2008. – 120 с.
2. Лупенко А. М. Розвиток міжнародного маркетингу під впливом сучасних євроінтеграційних процесів. – http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/212/knp212_43-46.pdf
3. Онищенко В. П. Особливості міжнародного маркетингу ХХІ століття // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 3-4. – С. 4-12.

Міночка О. М.

*докторант кафедри аудиту та економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НАЦІЇ

Наразі у вітчизняній науці активно досліджується концепція соціального капіталу. Українськими науковцями вивчаються та систематизуються підходи до визначення сутності і структури соціального капіталу нації, з'ясовуються його соціально-економічне значення у розбудові соціально орієнтованої економіки, розробляються методологічні принципи дослідження форм соціального капіталу, акцентується увага на різних факторах його формування, здійснюється оцінювання якості в Україні за окремими показниками та ін. Проте, з питання як саме соціальний капітал може бути сформований та відтворюватись у нашій державі, у нинішніх умовах занепаду у всіх сферах економіки та суспільного життя, досліджень майже не існує.

На думку В. Онікієнко і Л. Ємельяненко «процес економічного розвитку вимагає комбінації різних типів капіталів», соціальний капітал визначається як «фактор руху» у процесі виробництва. Дослідники наводять позицію відомого американського вченого Ф. Фукуями, яким зазначається, що здорова ринкова економіка – це економіка, у рамках якої суспільство має у своєму розпорядженні таку кількість соціального капіталу, який сприяє самоорганізації бізнесу, корпорацій, мережевих структур, формуванню демократичних політичних інститутів [1].

Зауважимо, спираючись на роботи А. Гальчинського [2] і В. Зінченка [3], що ринкова економіка не така вже і «здорова», а навпаки, поступається конвергентним відносинам. А. Гальчинський досліджує становлення конвергентної форми ринку як альтернативи конкурентному ринку, акцентуючи також увагу на сучасний його стан, як поки що «адекватним чином ще не сформованої і не ідентифікованою наукою реальності, реальності перспективи» [2, с. 6]. Вчений формулює завдання дослідження конвергенції як «організаційної і морально-функціональної основи постіндустріальної економіки» [2, с. 8], а конвергентного ринку як нової функціонально неортодоксальної моделі ринкових відносин.

На нашу думку, в теренах конвергентної економіки створюються умови для активного розвитку різних форм організації самоуправління та формування громадянського суспільства, що безпосередньо пов'язане із зростанням соціального і людського капіталу, тобто не може і мови бути про їх обмеження ніяким чином, або таке собі «регулювання» кількості соціального капіталу щоб «обслуговувати» клас експлуататорів. Розбудова системи власності як спільної ресурсної системи (концепція «СВ-СРС» розкрита у попередні роботах автора), її конвергентних механізмів, стає умовою формування соціального капіталу і формування конвергентної економіки з подальшим трансформуванням її у деліберативний устрій постіндустріального суспільства [3; 4], основу якого складають деліберативна модель демократії і менеджменту. Тобто у перспективі це має бути самоуправлінське деліберативне суспільство, як світова система, з безмежними обсягами людського і соціального капіталу, що має бути у розпорядженні кожної людини. Таким чином, простежується (з'ясовується) залежність рівня і якості соціального капіталу від моделі економічного розвитку, яку можна виразити схематично (рис. 1).

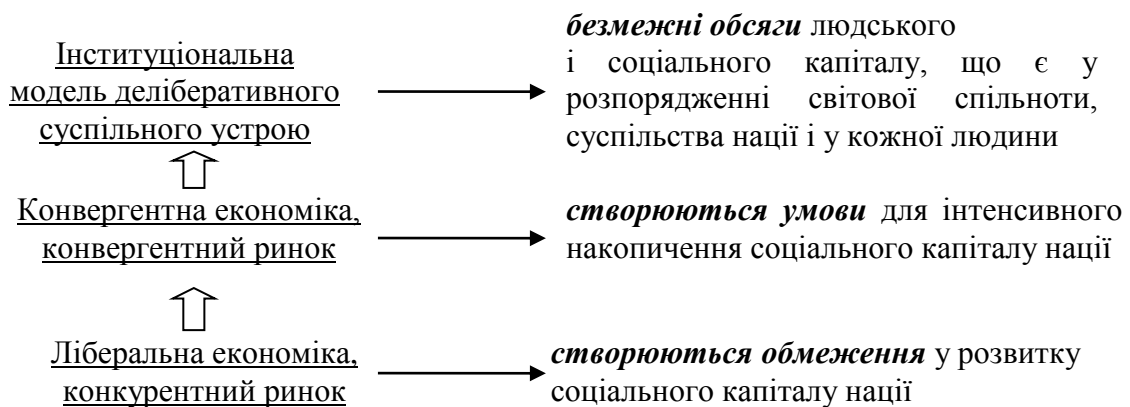


Рис. 1. Зв'язок рівня і якості соціального капіталу з моделлю економічного і суспільного розвитку (розроблено автором)

Українські вчені [1] визначають соціальний капітал нації як «результат суспільних відносин на всіх організаційно-економічних рівнях соціальної взаємодії в державі, синергетичний ефект якого можливий на основі забезпечення інституціонального розвитку регіонів країни. Соціальний капітал – це ті сили, які збільшують потенціал економічного розвитку суспільства шляхом створення та підтримки соціальних зв'язків і моделей соціальних організацій. Ці сили діють на макро-, мезо- і мікрорівнях». Дослідники констатують: «Україна володіє величезним потенціалом соціального і людського капіталу», але варто додавати, що цей потенціал був, як спадщина від України соціалістичної, але він не тільки не реалізований, але й динамічно знищувався, навіть разом із його носіями – громадянами країни. Вчені вважають, що формування людського і соціального капіталу відбувається у сфері освіти як інституту, де, на їх думку, накопичується людський капітал самим індивідуумом та формується соціальний капітал суспільства в цілому. Та чому ж ми його досі не сформували?

Відповідь можна знайти у сучасних роботах представників глобалістики, соціальної філософії, соціології. Сьогодні Україна у стані «периферійного» капіталізму, який експлуатується «центром» капіталістичного світу. В. Зінченко проводить аналіз кризових тенденцій в сучасному індустріальному суспільстві і починає з кризи

особистості та її причин. «Відчуження особистості в індустріальному суспільстві капіталізованого типу («ранньому», «перехідному», «пізньому» капіталізмі), зокрема засобами освіти і виховання, є настільки очевидним, що його визнає і економіко-політичні дослідження, і сучасний менеджмент, і соціальна філософія, соціологія, за виключенням хіба представників їх найконсервативніших течій» [3, с. 258]. Щодо намагань запропонувати «дієві» заходи по подоланню кризи особистості пояснюється: «...сучасні західні просвітницькі утопії не виходять за рамки особистого самовдосконалення, тільки намагаються поставити його на основу сучасних науково-технічних досягнень. Сила ж людського об'єднання, сумісної колективної дії виключається в них заздалегідь, оскільки конкуренція і вольове протистояння є закономірним продуктом капіталістичних суспільних відносин» [3, с. 259]. В. Зінченко критикує сучасні «принадні соціально-просвітницькі утопії», які «опрацьовують» сім'ю, школу та інші інститути соціалізації, які наразі «як і раніше залишаються механізмом відтворення соціальної нерівності. Цим дискредитується основний засновок просвітницьких утопій: безпосередньо гуманістичний характер освіти і виховання, гарантуючий усебічний розвиток і подолання відчуження особистості» [3, с. 265]. Важливим є конкретизація вченим сутнісного змісту освіти, що «являє собою механізм привласнення культури для гармонійного розвитку особистості» та наступне застереження – «капіталізація ж освіти прагне звести її сутність до формування робочої сили, ідеологічного контролю і виховання керованого, одномірного і соціально дезорієнтованого індивіда» [3, с. 271].

В. Онікієнко і Л. Смеляненко вказують на необхідність «на матеріалах емпіричного дослідження розглянути і систематизувати різні типи економічної взаємодії в контексті соціального посередництва, а також дати оцінку функціонуванню соціального капіталу, розкрити та показати взаємозв'язок наукових уявлень про соціальний капітал та мереж соціальної підтримки. Доцільно досліджувати сучасні закономірності змін характеру та масштабів взаємостосунків економічних суб'єктів та інтерпретувати цей процес як важливий елемент динаміки соціального капіталу... неформальних економічних практик як специфічної властивості повсякденних господарських зв'язків». Також вчені визнають, що «найбільш складно показати чіткий зв'язок між соціальним капіталом та економічним ростом» [1]. Майже у відповідь на поставлені дослідниками питання можна навести окремі теоретичні і емпіричні дослідження вчених (наприклад, Е. Остром [5]) та приклади із світового досвіду (серед них, успіхи Мондрагонської кооперативної корпорації), які демонструють процес формування соціального капіталу у створених системах самоуправління, дію його інструментальних механізмів, а також виявляють прямий зв'язок між зростанням соціального капіталу та соціально-економічним розвитком суспільства, де ці зміни відбуваються.

Треба визнати, що для України залишається єдиний шлях, щоб вижити та розвиватись як цивілізована країна, це перейти на позиції альтернативного перевлаштування суспільства, створюючи «суспільство самоврядування, засноване на колективній та індивідуальній автономії» [3, с. 357], яке формується через механізми накопичення і реалізації соціального і людського капіталу, створюючи їх та вдосконалюючи за безпосередньої участі індивідів. «Завданням є обмеження та скасування рутинної знеособлюючої праці як панівної форми – зміст цього процесу полягає у перетворенні необхідної знеособленої праці у творчу на рівні загальної соціальної творчості» [3, с. 336]. Ми пропонуємо шлях до виконання цього завдання – впровадження концепції «СВ-СРС», якою передбачається створення самоврядних

територіальних громад, члени яких стають інституційними власниками і підприємцями, формуючи механізми управління їх спільною системою власності. Якщо люди прагнутимуть і зможуть самоорганізуватися в межах общин, там де вони мешкають, з розумінням своєї ролі в управлінні їх спільною ресурсною системою та конвергентних механізмів її управління, які спонукають до кооперації і колективних дій та об'єднують споживачів і виробників (вони є власниками їх спільної системи власності), вони зможуть спільно і солідарно вирішувати питання власного суспільного життя, як істоти, що морально відповідальні за своє майбутнє.

«Щоб запобігти подальшому поглибленню економічної кризи, соціального приниження і духовного розпаду українського суспільства, слід нав'язаному Україні сумнівному курсу економічного лібералізму (з усіма його неоколоніалістськими для країни і аморальними для людей наслідками) відкрито і рішуче протиставити інші, справді наукові, гуманістичні та високоморальні принципи та концепції економічного і соціального життя суспільства, вироблені людством» [3, с. 203]. Розкриваючи концепцію «СВ-СРС» [6] ми демонструємо її фундаментальну теоретичну основу – методологічний інституціоналізм, крім того наводимо практичні приклади його прояву з робіт відомих вчених, а також у реальному функціонуванні альтернативних суспільних систем. Основу формування соціального капіталу складають невеликі виробничі осередки, які накопичуючи цей капітал самотрансформуються та перетворюються у суспільства самоврядування, засновані на колективній та індивідуальній автономії. Тобто, формування та рух соціального капіталу починається «знизу вгору» в економічному і суспільному житті індивідів на місцях, що призводить до інтенсивного накопичення соціального капіталу нації, а у наступних поколіннях забезпечується збільшення людського капіталу. Державна влада повинна не «враховувати соціальний капітал при розробленні ... державної соціально-економічної політики в регіонах країни» [1], а будучи організатором реформ, провести децентралізацію влади, створити повновладні общини та «не заважати» їм зрощувати соціальний капітал в процесі місцевого самоуправління і інституційного проектування. Варто зазначити, що освіта і наука (як і інші сфери суспільного життя системи, яка обирає свій шлях, формуючи деліберативний суспільний устрій на основах деліберативної демократії і менеджменту та самоврядування [3; 4]), також повинні бути підпорядковані загальній стратегії розвитку та мати на меті реалізацію національної ідеї. Науковці мають розвивати і поширювати цей напрямок до рівня загального знання, супроводжувати ці процеси відповідними методологічними і методичними розробками та виконувати роль організаторів і каталізаторів інституційних змін у суспільстві.

Література:

1. Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. М. Соціальний капітал нації: методологічні проблеми дослідження сфер економічної взаємодії. – http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/usoc/2009_3/72=82.pdf
2. Гальчинский А. С. Конвергентный рынок – методология перспективы // Экономика Украины. – 2014. – № 1(618). – С. 4-20.
3. Зінченко В. В. Глобалізація і глобалістика: Навчальний посібник. – Львів: «Новий Світ-2000», 2014. – 420 с.
4. Институциональная модель делиберативного устройства общественной системы: International Scientific-Practical Conference From Baltic to Black Sea: National Models of

Economic Systems: Conference Proceedings, Part I, March 25, 2016. Riga: Baltija Publishing. – P. 54-59.

5. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. – М.: ИРИСЭН, Мысль. – 2010. – 447 с.
6. Міночкіна О. М. Система власності як спільний ресурс / О. М. Міночкіна // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. Донецький державний університет управління МОН України; Інститут економіки промисловості НАН України. – Дружківка: Юго-Восток, 2015. Вип. 1(46). – С. 166-174; Миночкина О. Система собственности как общий ресурс: проблема коллективного действия, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie, 2016, tom XVII, nr 1, s. 371-394; Миночкина О. Н. Механизм управления системой собственности / О. Н. Миночкина // Гуманитарные и социально-экономические проблемы общества: Сборник научных трудов. (Международный научный альманах). – Пенза: ПГУАС, 2016. – 390 с.; Миночкина О. Н. Управление системой собственности как общей ресурсной системой / О. Н. Миночкина // Международный информационно-аналитический журнал Креативная экономика и социальные инновации (Creative Economics and Social Innovations). – 2016. выпуск 6, № 1(14). – С. 17-37.

Мусієць Б. Р.

*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ ЯК ГОЛОВНІ СУБ'ЄКТИ СУЧАСНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН СВІТУ

Монетарна політика є одним з напрямів державної політики регулювання економіки. Об'єктами грошово-кредитної (монетарної) політики виступають попит і пропозиція на грошовому ринку, що змінюються у результаті дій грошових влад, приватних банків і небанківських організацій. Предметами грошово-кредитної (монетарної) політики центрального банку є ключові економічні величини, що характеризують рівновагу на грошовому ринку: пропозиція грошей, процентна ставка, валютний курс, обіг торгів, обсяг ліквідних ресурсів і т.п. До суб'єктів грошово-кредитної (монетарної) політики, або економічним агентам, з якими взаємодіє центральний банк, відносяться банки та інші фінансові інститути, що приймають участь у роботі фінансової системи. Провідником грошово-кредитної (монетарної) політики держави, або регулятором, є центральний банк, він займається рефінансуванням комерційних банків, завдяки чому його називають банком банків. Він має монополні права грошової емісії, регулювання грошового обігу, кредиту та валютного курсу. Центральний банк може виступати агентом уряду при обслуговуванні державного бюджету і наглядовим органом банківської системи [2, с. 21-22].

Центральний банк, таким чином, є головним суб'єктом монетарної політики держави і здійснює грошову емісію та регулює грошово-кредитну діяльність комерційних банків, у тому числі і транснаціональних банків.

У різних країнах центральний банк називають національним, емісійним або резервним банком. «Центральний банк» (наприклад, Центральний банк Бразилії або Центральний банк Ісландії) вважається класичним найменуванням грошово-

кредитного регулятора. Але в економічній теорії центральний банк прийнято називати емісійним банком, для європейських банків характерна назва «національний банк» (Австрійський національний банк, Національний банк Бельгії, Національний банк України). В зоні євро у цілому регулятором монетарної політики виступає Європейський Центральний Банк. Основні канали передачі грошово-кредитної політики Європейського Центрального Банку представлені на рис. 1.

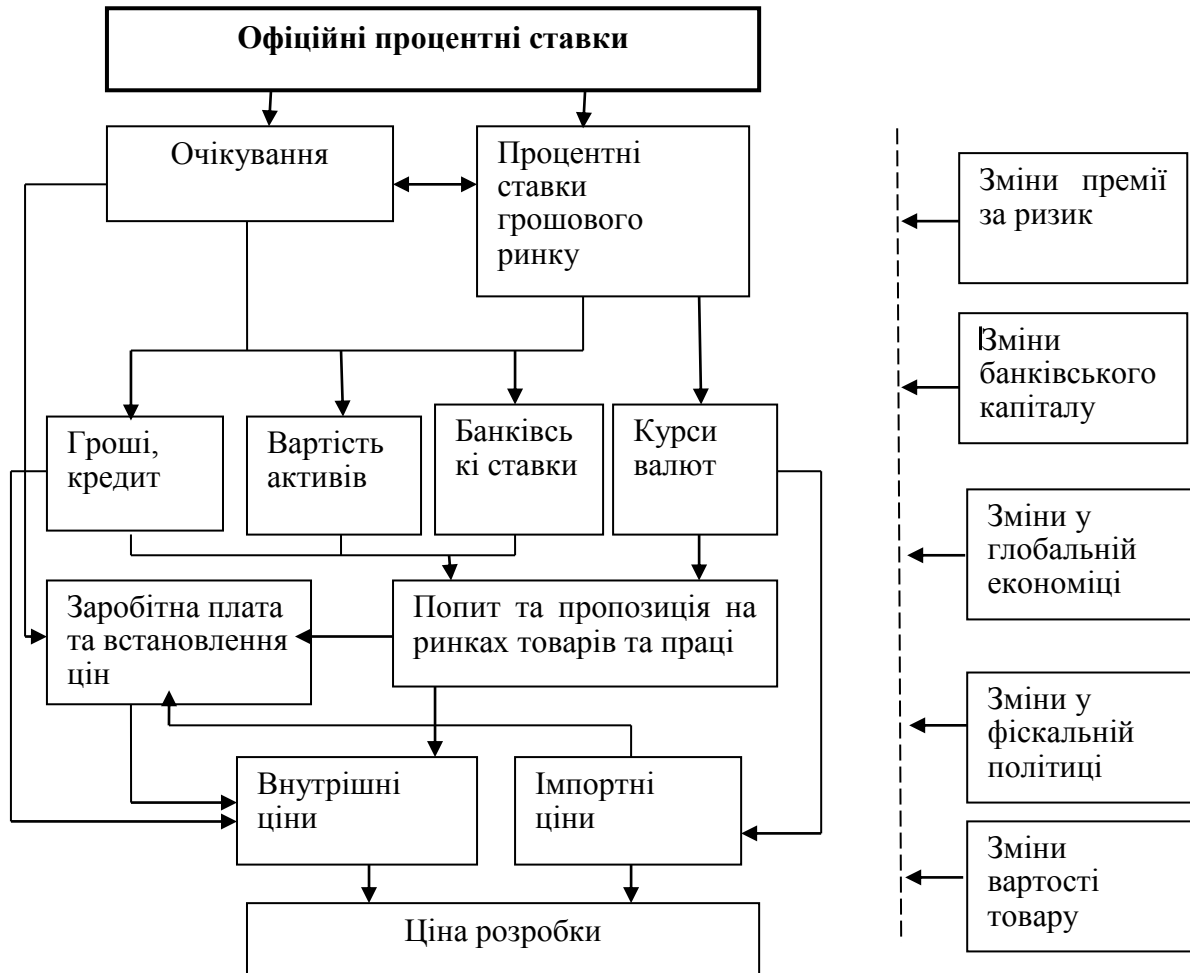


Рис. 1. Основні канали передачі грошово-кредитної політики Європейського Центрального Банку [4]

У колишніх британських колоніях і латиноамериканських країнах за центральним банком закріпилася назва «резервний банк» (Резервний Банк Австралії [5], Резервний Банк Індії, Южно-Африканський Резервний Банк). Хоча у Великобританії центральний банк носить назву Банк Англії, без будь якого позначення. У США – Федеральна резервна система США.

Головною функцією центрального банку будь-якої країни світу є регулювання грошової маси, забезпечення її відповідності масі товарів і підтримки таким чином стійкої купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

Фінансова політика центрального банку будь-якої країни зумовлена станом економіки. Якщо економічна активність на ринку погіршується і відбувається спад виробництва, скорочення робочих місць центральний банк робить спробу збільшити грошову масу і кредит. Якщо ж витрати стають загрозливо збитковими, внаслідок чого

зростають ціни і вивільняється багато робочих місць, він робить усе можливе, щоб зменшити грошову масу і кредит.

Центральний банк з метою впливу на кількість грошей або на процентні ставки використовує наступні інструменти грошової політики: 1) за об'єктами впливу: стимулювання кредитної емісії (кредитна експансія). Кредитна експансія має за мету збільшення зайнятості і підйом виробництва шляхом збільшення пропозиції грошей; стримування кредитної емісії (кредитна рестрикція). Кредитна рестрикція має за мету запобігання економічної кризи і зниження темпів інфляції шляхом обмеження пропозиції грошей; 2) за характером параметрів: кількісні інструменти впливають на стан кредитних можливостей комерційних банків; якісні інструменти – пряме регулювання банківських кредитів; 3) за формою впливу: адміністративні (прямі) інструменти – у формі директив, інструкцій, мета яких – обмежити сферу діяльності кредитних установ (лімітне кредитування для окремих банків; пряме регулювання процентної ставки, ліміти на обсяг чи вартість кредитів, що надаються окремим галузям); ринкові (непрямі) інструменти – способи впливу центрального банку на грошову пропозицію шляхом формування певних умов на грошовому ринку та ринку капіталів; 4) за строками впливу: короткострокові інструменти, за допомогою яких досягаються проміжні цілі грошово-кредитної політики; довгострокові інструменти діють від одного року і більше з метою фінансової стабілізації та сприяння довгостроковому економічному зростанню [1].

До основних інструментів монетарної політики відносяться: 1) операції на відкритому ринку, 2) зміна облікової ставки (дисконтна політика), 3) зміна норми обов'язкових резервів. Вказані інструменти грошово-кредитної (монетарної) політики дозволяють здійснювати ефективне антициклічне регулювання в країнах з ринковою економікою.

Як висновок, варто зазначити, що центральні банки і на сьогодні залишаються головними суб'єктами монетарної політики країн світу, головною функцією яких є регулювання грошової маси, забезпечення її відповідності масі товарів і підтримки таким чином стійкої купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму. На формування фінансової політики центрального банку впливає стан економіки країни: залежно від ситуації на ринку центральний банк намагається збільшити або зменшити грошову масу і кредит. Сьогодні є дуже важливим зосередження на пошуку прийнятних рішень Національного банку України, які відповідали б ситуації в Україні, яка перебуває у глибокій і системній кризі, що особливо рельєфно виявляється у грошово-кредитній сфері, де монетарна політика є найважливішим інструментом регулювання процесів у цій сфері.

Література:

1. Базилінська О. Я. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2005 – 442 с. – Електронний доступу: <http://library.if.ua/book/63/4567.html>
2. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с. (Университетская серия) – С. 21-22.
3. Національний банк і грошово-кредитна політика // Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. – Підручник. К.: КНЕУ, 2005. – 556 с. – Електронний доступ: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/18/8/>

4. The monetary policy of the European Central Bank // European Central Bank, Copyright 2016. – Електронний доступ: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/intro/objective/html/index.en.html>
5. The monetary policy. Reserve Bank of Australia – Електронний доступ: <http://www.rba.gov.au/monetary-policy/about.html>

Очеретний Д. С.

*аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

Результатом поглиблення міжфірмової взаємодії у сфері НДДКР стає формування глобального інноваційного простору, в якому процеси виробництва, просування і збуту інноваційно-містких товарів і послуг на світовому ринку реалізуються у межах глобальних інноваційних мереж. Останні формуються на основі диверсифікованих форм співробітництва ТНК з незалежними фірмами, мають доволі розгалужену суб'єктну структуру і включають тісно взаємопов'язаних технологічними ланцюгами виробників, спеціалізованих постачальників і споживачів інноваційної продукції. Таким чином, безпосередніми учасниками, або агентами глобальних інноваційних мереж стають у глобальних умовах не тільки власне спеціалізовані науково-дослідні підрозділи ТНК (наукові центри, лабораторії, експериментальні виробництва), але й їх високотехнологічні виробничі підрозділи, корпоративні навчальні заклади, а також численні інформаційно-процесингові та координаційні центри. Наприклад, на сьогодні тільки у США налічується понад 1600 заснованих великими ТНК корпоративних бізнес-шкіл, котрі крім вузькоспеціалізованих навчальних курсів і програм, уже нарівні з традиційними університетами пропонують студентам навчання за програмами бакалаврату і магістратури. Крім того, американські ТНК є і найбільшими замовниками наукових і освітніх послуг університетів та фінансують понад 60% їх наукових досліджень [1], що свідчить про високий рівень конвергенції виробничої, наукової і освітньої діяльності в економіці цієї наддержави.

Саме в організаційних структурах мережевого типу локалізується нині процес формування вартісних параметрів знань, інновацій, інформації та компетенцій, незважаючи навіть на наростання асиметричності у їх глобальному розподілі. Переростаючи локальні граничні межі, такі організаційні структури забезпечують найбільш ефективно поєднання і конвергенцію місцевих і глобальних ресурсів економічного розвитку, що виводить процеси макроекономічного зростання країн і цілих регіонів на якісно новий щабель девелопментизації. За таких умов продукування підприємницькими структурами нових знань і реалізація ними інноваційно-містких товарів і послуг забезпечують зміцнення їх конкурентних позицій на національних і світовому ринках насамперед на основі реалізації стратегій мінімізації витрат, або диференціації продукту. Своєю чергою, це призводить до метаморфоз глобального капіталу – з дедалі більшим переходом його фізичної форми в інтелектуальну, науково-технічну, інноваційну, інформаційну, знаннєву та людську.

Усі вищезазначені процеси мають, на нашу думку, цілком об'єктивну природу, яка впливає із загальносвітових процесів поглиблення інтернаціоналізації виробництва і капіталу. Обумовлюючи стрімку географічно-територіальну і галузево-секторальну диверсифікацію комерційної, виробничо-інвестиційної і фінансової діяльності ТНК, сучасні інтернаціоналізаційні процеси настійно вимагають від них дедалі більшого делегування своїм зарубіжним підрозділам науково-дослідних й інноваційних функцій. Подібне делегування здійснюється нині у різний спосіб і реалізується на різних рівнях, що формує складну й ієрархічно субординовану систему взаємозв'язків і взаємозалежностей між різними суб'єктами інноваційного підприємництва.

Так, перший, найпростіший рівень інтернаціоналізації інноваційного підприємництва (що зародився у 1960-1970-ті роки) включає комерційні операції з приводу купівлі-продажу нових знань у формі ліцензій, патентів, баз даних, високотехнологічних товарів і обладнання, а також односторонню передачу технологій від материнських до дочірніх компаній ТНК. Другий рівень (що був пануючим у 1980-ті роки) охоплює виробничо-коопераційні операції щодо передачі знань за каналами міждержавних і міжфірмових угод про науково-технічне співробітництво, поставок технологічного обладнання при реалізації міжнародних проектів, надання інжинірингових послуг, а також внески учасників міжнародних бізнес-структур до їх статутних фондів у формі технологій і ноу-хау. І, нарешті, третій, найвищий рівень інноваційного підприємництва (остаточно сформувався у 1990-х роках) включає уже процеси безпосереднього міжнародного продукування знань та інновацій на основі залучення в інтернаціоналізаційні процеси усіх етапів створення й освоєння нової технології – від генерування нових знань та ідей до виробництва високотехнологічної продукції та її збуту на глобальних ринках [2].

У даному контексті слід наголосити, що нині за одночасної реалізації усіх трьох вищеназваних рівнів інтернаціоналізації інноваційного підприємництва пануючим в умовах техноглобалізму є третій рівень. І це цілком закономірно, оскільки саме він є основою формування глобальних інноваційних мереж, обумовлюючи системні технологічні трансформації у більшості секторах і галузях світової економіки, а відтак – надаючи техноглобалізаційним процесам у сфері інноваційного підприємництва системного, незворотного і всеохоплюючого характеру. Так, активна розбудова глобальних інноваційних мереж є головною рушійною силою динамічної географічно-територіальної передислокації центрів промислового виробництва та НДДКР у масштабах світового господарства, детермінуючи по суті ключові векторні тренди девелопментизації його науково-технічного й інноваційно-технологічного секторів.

Література:

1. Вергун В. А., Ступницький О. І. Механізм трансферу технологій та оцінка його ефективності (на прикладі університетів США) // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Т. 2. – № 111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/view/307/278>
2. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 130.

Пашасв Т.
*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ І ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ У РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПОЛІТИКИ ДОБРОСУСІДСТВА

Провідну роль у фінансуванні реалізації політики ЄС, спрямованої на підтримку і вирівнювання регіонального розвитку, відіграє Європейський інвестиційний банк (далі ЄІБ). Фінансові ресурси, що використовуються ЄІБ згідно з його статутом, слугують джерелом фінансування економічного розвитку багатьох країн як всередині ЄС, так і поза його межами. В останньому випадку ЄІБ у своїй кредитній діяльності керується Мандатами на зовнішнє кредитування (External Lending Mandate, ELM), які він отримує від ЄС. Мандати передбачають використання власних ресурсів ЄІБ, ризиковий капітал, процентні субсидії на екологічні проєкти за рахунок бюджетних коштів ЄС [1]. Чинний мандат охоплює період 2014-2020 рр.

Аналіз змісту мандатів показує чіткі регіональні та структурні пріоритети зовнішнього фінансування з боку ЄІБ. Так, чинним мандатом кредитування для країн Східного партнерства збільшено на 26% порівняно з попереднім, що говорить про важливість даного регіону для ЄС. Обсяг ризикового капіталу, що має формуватися під власний ризик ЄІБ, має становити до 5 млрд. євро [2, с. 24]. Як правило, ЄІБ надає прямі кредити на суму понад 25 млн. євро, тоді як фінансові потреби, які не перевищують цю суму, задовольняються в партнерстві з посередницькою організацією.

Чинний мандат уповноважує ЄІБ на фінансування проєктів, що сприяють досягненню як цілей національного розвитку, так і цілей зовнішньої політики ЄС, визначених Європейською політикою добросусідства. Таким чином, ЄІБ віддає пріоритет підтримці проєктів, спрямованих на:

- заохочення місцевого приватного сектора, підтримку малого і середнього бізнесу та залучення прямих іноземних інвестицій;
- зміцнення економічної інфраструктури, в тому числі проєктів у транспортній, енергетичній, екологічній інфраструктурі, у сфері міського розвитку, зв'язку, охорони здоров'я та освіти;
- діяльність по збереженню клімату, яка включає в себе проєкти як щодо пом'якшення наслідків зміни клімату, так і адаптації до них, зокрема перехід до екологічно чистої енергії в традиційно енергоємних економіках.

Крім того, за допомогою всього комплексу ЄІБ прагне створювати робочі місця, сприяти торгівлі, заохочувати регіональний розвиток, поліпшення умов проживання і підтримувати прогрес на шляху до «зеленої» економіки.

Підписання Угод про Асоціацію, у тому числі Угод про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі визначило пріоритетність інвестування в інфраструктурні проєкти та підтримку малого і середнього бізнесу в Грузії, Молдові, Україні, які з усіх східноєвропейських країн-партнерів отримали більшість кредитних ресурсів. На кінець 2014 р. загальна сума фінансування від ЄІБ склала 6,3 млрд. євро [2, с. 24].

Комбінування кредитів ЄІБ з коштами, отриманими у вигляді субсидій, дає змогу підтримки проєктів, які, залишаючись економічно життєздатними, вимагають

додаткових ресурсів для виходу на стадію реалізації. Одним з основних джерел коштів для комбінування є Інвестиційний фонд сусідства Європейської комісії (далі ІФП), який дозволяє банку надавати цим життєво важливим проектам технічну допомогу, інвестиційні субсидії і гарантії. ЄІБ є найбільшим фінансовим учасником ІФП і учасником у понад 2/3 усіх проектів, затверджених Радою директорів ІФП з моменту створення цього механізму у 2008 р.

Іншим механізмом для комбінування є Східноєвропейське партнерство з енергоефективності та навколишнього середовища (E5P), яке об'єднує країни Східного партнерства, Європейську комісію та інших двосторонніх інвесторів, а також основні міжнародні фінансові установи в регіоні. ЄІБ є членом Керівної групи E5P, а також бере участь в якості спостерігача в Зборах донорів, де приймається рішення про розподіл субсидій E5P. Загалом E5P призначене для координації і прискорення реалізації важливих проектів у галузі енергоефективності і охорони навколишнього середовища, які також можуть отримати фінансування від ЄІБ.

Програма ЄС із фінансового та технічного співробітництва підтримує перспективу реформування економіки України. На даний час реалізуються понад 250 проектів, спрямованих на підтримку демократичного розвитку, адміністративну реформу, розвиток інфраструктури та ядерної безпеки тощо. Фінансування ЄС проектів в Україні здійснюється у формі грантів, контрактів і зростаючої підтримки бюджету [3].

Література:

1. EIB financing with own resources through individual loans under Mediterranean mandates [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/infocentre/publications/all/eib-financing-with-own-resources-through-individual-loans-under-mediterranean-mandates.htm>
2. EU Committee of the Regions. Финансовая помощь ЕС для местных и региональных органов власти в странах Восточного партнерства / EU Committee of the Regions; CORLEAP. – Brussel. – 2015. – 40 с.
3. Проекти і програми ЄС [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Представництва ЄС в Україні. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/projects/overview/index_uk.htm

Подгорная И. Ю.

студентка

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

г. Одесса, Украина

РАЗВИТИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ИОРДАНИИ. ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

На современном этапе развития мирового хозяйства, политика многих стран направлена на развитие внешнеэкономической деятельности, постепенное снижение барьеров во внешней торговле и привлечение иностранных инвестиций. Все это способствует созданию и развитию ограниченных территорий, называемых – специальная экономическая зона (СЭЗ), отличающихся более благоприятными условиями для деятельности иностранных и местных предпринимателей. Ярким

примером такой СЭЗ является Специальная экономическая зона Акаба на юге арабской страны Иордании.

В 2000 году в Иордании был принят закон о создании Специальной экономической зоны с коммерческим центром в городе Акаба вокруг южного курортного города на Красном море. Среди географических преимуществ, стимулирующих создание в этом регионе свободной экономической зоны, в первую очередь стоит отметить наличие морского порта и окружающей его развитой инфраструктуры (международный аэропорт со свободным воздушным пространством, автомобильные трассы и контейнерный терминал), а также сухой климат с постоянным температурным режимом, исключая отрицательные температуры [1].

Важным является и то, что Иордания граничит с такими государствами, как Египет, Израиль, Сирия, Саудовская Аравия и Ирак. Так например, в связи с военными действиями на территориях Сирии и Ирака, население Иордании постоянно растет, что способствует увеличению спроса на недвижимость и строительные материалы в стране.

К числу основных преимуществ, дающих данному региону новые возможности развития, относится и частично автономное управление СЭЗ Акаба в стране с дуалистической монархией, где высшим органом исполнительной власти является монарх. Управление СЭЗ Акаба представлено пятью комитетами находящимися под прямым контролем Премьер министра и отвечающими за энергоснабжение, таможенную, налогообложение, регистрацию бизнеса, экологию, использование земли и строительство [2]. Это даёт возможность ускорить процесс принятия правительством решений для более эффективного управления СЭЗ Акаба.

Данная свободная экономическая зона является «свободным портом», который в отличие от других видов СЭЗ, охватывает гораздо большие территории и включает в себя все виды деятельности, в том числе и туризм [1]. Это обеспечивает более широкий набор льгот и преимуществ. Так, Специальная Экономическая Зона Акаба (СЭЗА) имеет множество налоговых льгот и преференций, которые делают сегодня Акабу привлекательной для иностранных инвесторов. Самыми весомыми из них являются [4]:

- освобождение от таможенных пошлин на ввоз товаров в любых количествах;
- подоходный налог для предприятий ниже 5%;
- отсутствие подоходного налога на перевод дивидендов;
- полные гарантии прав собственности и репатриации прибыли и капитала;
- гибкая политика трудоустройства, допускающая до 70% иностранных рабочих;
- возможность иметь до 100% иностранного капитала;
- беспошлинная реализация произведенных на территории СЭЗА товаров в США, Канаду, страны ЕС и во все страны Ближнего Востока.

Если рассматривать результаты деятельности Специальной экономической зоны Акаба, то только за первые три года функционирования СЭЗА было привлечено почти пол миллиарда долларов США иностранных инвестиций, в числе которых: 2 крупных туристических проекта, 4 торговых центра, 310 сделок продажи и аренды земли и совокупный рост лицензированного строительства на 800%. Более того, всего за три года количество рабочих мест в Акабе увеличилось на 63% [2]. Таким образом, благодаря всем преимуществам, льготам и привилегиям сегодня Специальная экономическая зона Акаба это движущая сила экономического роста Иордании.

Логика анализа успеха СЭЗ Акаба, за довольно короткий срок, дала возможность провести параллель со столь схожим приморским городом как Одесса. Это напомнило об идее, бурно обсуждавшийся еще в конце 80-х – начале 90-х годов XX века, о присвоении Одессе специального статуса «Порто-франко». Вопрос о создании в Одессе свободной экономической зоны это не проблема и необходимость возникшая сегодня. Этот вопрос имеет также и историческую основу. Статус «Порто-Франко» принадлежал Одессе ещё в XIX веке (1819–1859 г.), что помогло в развитии региона, сделав Одессу одним из мировых торговых центров того времени.

Так, вопрос воссоздания в Одессе подобной свободной экономической зоны оставался острым и актуальным на протяжении не одного десятилетия. В связи с чем, не удивительно, что в марте 2016 года данная проблема вновь была затронута. И 17 марта 2016 года в Верховной Раде Украины был зарегистрирован законопроект № 4245 «О свободной (специальной) экономической зоне «Порто-франко», предложенный народными депутатами Сергеем Киваловым, Антоном Киссе, Никодем Скориком, Александром Пресманом, а также Вадимом Рабиновичем [3].

Сегодняшнее возвращение к этому вопросу может вновь дать возможность Одессе стать одним из ведущих портов как в Европе, так и во всем мире. Создание свободной экономической зоны в Одессе может стать новым локомотивом украинской экономики, как это было в XIX веке в Российской империи.

Так, анализируя успех Акабы и сравнивая его с потенциалом развития Одессы, можно сделать вывод, что этот арабский регион смог добиться выдающихся успехов в своем экономическом развитии, имея довольно низкий экономический потенциал, в целом, и полное отсутствие природно-сырьевой базы в стране. Тогда, как Одесса имеет гораздо большие возможности для экономического роста, на фоне которых Акаба выглядит уникальным и неожиданным примером.

В заключении, нельзя не отметить, что по мнению представителей руководства Акабы и посла Украины в Иордании Сергея Пасько, именно взаимодействие между Одессой и Акабой может стать основой для развития дальнейших дипломатических и экономических отношений между Украиной и Иорданией. Ведь сегодня Акаба, с ее развитой свободной экономической зоной и крупным морским портом, – стремительно развивающийся регион, находящийся в поисках новых контактов для сотрудничества во всем мире. И опыт этого города мог бы быть крайне полезен Одессе [5].

Литература:

1. Воловик Н. П. Международная практика создания специальных экономических зон [Электронный ресурс] // Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации». – 2016. – Режим доступа: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/2546.pdf>
2. Кацман Ф. М. Особые экономические зоны / Ф. М. Кацман // Транспорт Российской Федерации. – 2007. – № 8. – С. 22-26.
3. О свободной (специальной) экономической зоне «Порто-франко». Пояснительная записка к проекту закона Украины от 17.03.2016 № 4245 [Электронный ресурс] // Информационно-правовая и коммуникационная платформа LIGA:ZAKON. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH39X00A.html
4. Официальный сайт Специальной экономической зоны Акаба [Электронный ресурс] // Офиц. веб-сайт. – Режим доступа: <http://www.aqabazone.com/>
5. Федоров А. Я. Иорданская Акаба Намерена Дружить с украинской Одессой [Электронный ресурс] // Посольство України в Йорданському Хашимітському

Поліщук Л. С.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЄС

В умовах лібералізації міжнародної торгівлі середній рівень тарифного захисту ринку ЄС коливається у межах 4,4-5%. Тому основними перешкодами у торгівлі з ЄС є не імпорتنі тарифи, а технічні бар'єри.

Система технічного регулювання в ЄС вважається найбільш ефективним та успішним прикладом усунення бар'єрів у торгівлі між країнами – членами. Європейська технічна модель базується на принципах «Нового» та «Глобального» підходів, вперше сформульованих у 1985 та 1989 роках.

Відповідно до цих принципів основні вимоги до безпечності та якості продукції містяться у технічних регламентах ЄС та є обов'язковими для виконання, в той час як гармонізовані стандарти є добровільними. Контроль за дотриманням вимог, передбачених технічними регламентами здійснюється шляхом ринкового нагляду, а не контролю виробничого процесу. Цю особливість повинна враховувати Україна в процесі трансформації свого технічного законодавства та інститутів регулювання.

Усі товари, які імпортуються на митну територію ЄС в обов'язковому порядку повинні відповідати усім вимогам, які спрямовані на забезпечення захисту споживачів. Ці вимоги суттєво різняться у залежності від конкретного товару, але у цілому можуть бути згруповані за такими напрямками:

- технічні вимоги;
- екологічні вимоги;
- вимоги у сфері санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ).

Крім того, до певних видів продукції на рівні ЄС встановлюються маркетингові стандарти, а також застосовуються імпорту обмеження, що також можуть розглядатися як механізми захисту внутрішнього ринку від імпортних товарів, якість і безпека яких не відповідає вимогам Євросоюзу [1].

Основні технічні вимоги класифікуються у секторах безпеки продукції, технічної стандартизації, упаковки та маркування продукції. Маркування CE вказує, що продукт відповідає всім діючим вимогам і пройшов процедуру оцінки відповідності.

На рівні ЄС запроваджено функціонування «Системи швидкого сповіщення про непродовольчі товари, що створюють серйозний ризик» – RAPEX (Rapid Alert System for non-food products posing a serious risk), створеної з метою оперативного обміну інформацією між державами-членами ЄС та Єврокомісією у разі виявлення продукції, яка становить серйозну небезпеку [2].

Екологічні вимоги до продукції, яка постачається на ринок ЄС складаються з наступних основних елементів: регулювання торгівлі небезпечними хімікатами; контроль за наявністю стійких органічних забруднювачів; реєстрація, оцінка, дозвіл та обмеження хімічних речовин (в системі REACH); класифікація, маркування та упаковка речовин і сумішей; вимоги до засобів захисту рослин та біоцидів. Також регламентовано імпорт на територію ЄС миючих засобів, добрив, озоноруйнуючих речовин, фторованих парникових газів, вимираючих видів тварин, відходів тощо.

Товари, що ввозяться на митну територію ЄС, мають відповідати санітарним і фітосанітарним вимогам ЄС щодо захисту здоров'я людей і тварин. Ці вимоги класифікуються у секторах безпеки продуктів харчування та кормів, здоров'я рослин і громадського здоров'я. Контроль у сфері СФЗ здійснюється компетентними органами держав-членів ЄС, координується Європейською Комісією та Європейським органом з питань безпеки продуктів харчування (European Food Safety Authority) [3].

Продукти харчування, які імпортуються на територію ЄС мають відповідати умовам, які включають, зокрема: загальні принципи і вимоги харчового законодавства; реєстрацію імпортерами ЄС постачальників продукції з країни походження товару; загальні правила гігієни харчових продуктів та специфічні вимоги до гігієни харчових продуктів тваринного походження; правила щодо мікробіологічних критеріїв харчових продуктів; правила щодо залишків пестицидів, ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин у продуктах харчування; спеціальні правила щодо генетично-модифікованих харчових продуктів та кормів, біо-білків і нових продуктів; спеціальні правила щодо окремих груп продовольчих товарів (мінеральних вод, какао, швидкозаморожених харчових продуктів) і продуктів харчування, спрямованих на конкретні групи населення (продукти для немовлят і дітей).

Україна зобов'язалась поступово досягти відповідності з технічними регламентами ЄС, а також дотримуватись принципів та практик, передбачених системами стандартизації, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду угруповання. Це достатньо складний і тривалий процес.

Основною метою співробітництва у сфері технічного регулювання є наближення законодавчої бази України до вимог ЄС та СОТ, у тому числі, перехід від обов'язкової сертифікації до оцінки відповідності, прийняття технічних регламентів, узгоджених з Директивами ЄС, перегляд і заміна старих стандартів (ГОСТ) та запровадження міжнародних та європейських, створення системи ринкового нагляду, оновлення та модернізація матеріальної бази, реформування та зміцнення інституціональної бази забезпечення якості тощо.

Досягнення зазначених вище цілей щодо адаптації законодавчої та нормативної бази потребує добре скоординованих зусиль органів влади, бізнес-середовища та споживачів, а також залучення відповідної технічної допомоги з боку ЄС.

Література:

1. Guidance on EU product rules. – [Electronic resource]. – Mode of access (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/documents/blue-guide/index_en.htm)
2. Офіційний сайт RAPEX. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/consumers/archive/safety/rapex/index_en.htm.
3. Офіційний сайт Європейського органу з питань безпеки продуктів харчування (European Food Safety Authority). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.efsa.europa.eu>).

Стаканов Р. Д.
*доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

РОЛЬ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ-ЕКСПОРТЕРАХ РОБОЧОЇ СИЛИ

Грошові перекази мігрантів складають один із ключових фінансових ресурсів для країн, що розвиваються. Фінансові надходження мігрантів безпосередньо впливають на економіку країни-експортера робочої сили, особливо їхня роль є вагомим фінансування витрат поточного споживання, освітніх послуг, охорони здоров'я, а також розвитку малого бізнесу. Зокрема, остатньому присвячені дослідження Д. Массея і І. Парадо [1], а також К. Вудрафа і Р. Зентено [4].

Не завжди дослідження демонстрували позитивні наслідки від міграції для підвищення економічної активності в регіонах походження мігрантів. Аналіз Д. Массея і І. Парадо вказує на те, що в центральній-західній Мексиці спостерігався навіть негативний взаємозв'язок між міграцією та створенням нових підприємств. Однак, загальне кумулятивне значення грошових переказів та доходів заробленими мексиканцями в США для бізнес інвестицій, на думку дослідників, є позитивним. І. Фанкгаузер наводить докази, що грошові перекази збільшують самозайнятність чоловіків в Нікарагуа (при цьому серед жінок жодних змін не спостерігається). К. Вудраф і Р. Зентено пов'язують значення інвестованого капіталу у малі мексиканські підприємства з відсотком мігрантів та обсягом грошових переказів в цій країні [2].

Вплив грошових переказів на розвиток підприємницької діяльності відноситься більшою мірою до непрямих ефектів міграції, на відміну від прямого впливу еміграції на пропозицію робочої сили на національному ринку праці країни-експортера робочої сили або ж збільшення добробуту сімей мігрантів в наслідок отримання ними грошових переказів. Грошові перекази можуть бути спрямовані в само зайнятність або в мікробізнес після рееміграції, сприяючи, таким чином, створенню нових робочих місць в тих сферах, де інтенсивність ринку праці, а також кредитного ринку є обмеженими [2].

Хоча міжнародні потоки грошових переказів дозволяють країнам обійти боргові обмеження на інвестування капіталу, значною проблемою, яка стримує позитивний міграційний вплив на підприємництво є недосконалі державна політика у відповідних сферах, на чому, зокрема, наголошує В. Науде у своїх дослідженнях. Також існує значна кількість стримуючих факторів для інвестування та розбудови власного бізнесу за рахунок заощаджень сформованих внаслідок еміграції, на чому наголошують, зокрема, Д. Массей і І. Парадо [1]. Так, сім'ї мігрантів є зазвичай досить молодими та швидко зростаючими, і вони мають значні споживчі потреби, що обмежує інвестиційний ресурс домогосподарств мігрантів. Крім того, регіони походження мігрантів зазвичай не є обладнаними в достатній мірі базовою інфраструктурою, що зменшує конкурентоспроможність, а також потенційну ефективність майбутнього бізнесу.

Підприємництво та міграція є актуальними питаннями для дослідження та дискусії як в наукових, так і експертних колах, а також на міжнародному порядку денному. Це обумовлено масштабами цих явищ, до яких залучено понад 240 млн. мігрантів та понад 1 млрд. підприємців (з урахуванням само зайнятих робітників) по всьому світу [3]. І якщо відносне значення виробленої доданої вартості такими підприємцями та обсяг переданих грошових переказів, хоча і є досить значним, однак не є критично великим для світової економіки в цілому (порівнюючи, наприклад, їхні обсяги з обсягами світової торгівлі), то їх значення для добробуту населення, а також формування та розвитку середнього класу є значно більшим.

Мігранти можуть також бути корисними для розвитку підприємництва на батьківщині не лише у випадку рееміграції або за рахунок грошових переказів, а й займаючись підприємницькою діяльністю в країні перебування. Так, А. Вордєрвуелбеке відзначає, що підприємці іммігранти зберігають тісні соціальні зв'язки зі своїми спільнотами на батьківщині, що позитивно впливає на передачу технологічних ноу-хау, а також обміном інформацією. Підприємці мігранти можуть також сприяти прямим іноземним інвестиціями до своїх країн походження в якості транснаціональних підприємців. Так, відповідно до дослідження Л. Ріддле, близько 20% ПІІ до Індії надходило від її діаспори. Однак, можна стверджувати, що позитивна роль міграції для збільшення ПІІ до країни походження не є однозначною. Якщо у випадку з китайською та індійською діаспорою це твердження є правдивим, то у своєму дослідженні Дж. Гібсон і Д. МакКінзі вказують на те, що роль мігрантів (в першу чергу висококваліфікованих) у просуванні ПІІ в країнах їхнього походження є несуттєвою [4].

Емпіричне дослідження К. Аміадо-Дорантеса та С. Позо, що отримання Домініканською Республікою грошових переказів не призвело до зростання інтенсивності відкриття нового бізнесу в цій країні. При цьому вчені прийшли до висновку, що домогосподарства мігрантів, які вже володіють бізнесом, є більш схильними до отримання грошових переказів. Дослідження К. Васко не виявило позитивного впливу міграції та грошових переказів на збільшення активності сільськогосподарського бізнесу в Еквадорі. Аналогічно і А. Анг не знайшов суттєвого позитивного впливу грошових переказів на зростання виробничих інвестицій у Філіппінах [4].

У випадку з Мексикою грошові перекази були важливим ресурсом фінансування мікропідприємництва. К. Вудраф і Р. Зентено [4] визначили, що малі та середні підприємства в Мексиці значно фінансово виграли від зв'язків з міграційними мережами в США, а високотехнологічні фірми показували більші темпи зростання, оскільки міграційні мережі давали можливість обійти ряд фінансових перепон.

Більша частина економічної літератури в першу чергу підтверджує, що позитивний вплив від трудової міграції проявляється у вигляді грошових переказів на батьківщину, які спрямовують на споживання і значною мірою допомагають підвищенню рівня життя в бідних країнах світу. Однак, грошові перекази також і використовуються для інвестування в бізнес, а також як допомогу у старті самостійної зайнятості мігрантів. При цьому, наскільки масштабно міграційні надходження будуть використовуватись в якості міграційного капіталу залежить від ряду факторів, зокрема, регіону походження грошових переказів, а також ефективності використання самих ресурсів в рамках домогосподарств мігрантів.

Існує ряд досліджень, які вивчали відмінності в підприємницькій активності серед мігрантів та не-мігрантів. Результати досліджень в більшості випадків стосувались

ролі заощаджень сформованих за рахунок коштів зароблених закордоном, які виступали в ролі стартового капіталу для започаткування малого бізнесу на батьківщині після рееміграції. Г. Аріф та М. Ірфан аналізуючи ситуацію в Пакистані, а також М. Пірача та Ф. Вадеан – в Албанії в різний час (в дослідженнях 1997 та 2010 рр., відповідно) знайшли підтвердження тому факту, що реемігранти мають значно більшу тенденцію до самостійної зайнятості та бізнес діяльності порівняно з тими, хто не емігрував раніше. Схожі результати при вивченні рееміграції в Гані та Кот-Д'Івуарі отримали Р. Блек та А. Косталдо, які виявили, що реемігранти є більш схильними починати власний бізнес в тому разі, якщо вони акумулювали достатню суму коштів перебуваючи закордоном. Також цими дослідниками було визначено, що формальна освіта отримана мігрантами під час перебування закордоном не мала значення при прийнятті рішення щодо необхідності початку підприємницької діяльності після повернення в країну походження [4].

Загалом, можна дійти висновку, що існує значна кількість які впливають на взаємозв'язок між міграцією і підприємництвом, що, зрештою, відображається в загальному ефекті міграції на економічний розвиток країни походження. Проведені дослідження вказують на наявність окремого позитивного взаємозв'язку між міграцією та підприємництвом, що знаходить своє відображення у більш високій частці мігрантів на успішних підприємствах або у більш позитивних підприємницьких результатах серед реемігрантів відносно місцевого населення, яке не емігрувало. Водночас, дані аналізу свідчать, що в багатьох аспектах взаємозв'язок міграції та підприємництва є обмеженим. Зокрема, різні види міграції, а також різні види підприємництва в кінцевому рахунку, також мають різні наслідки для економічного розвитку, що обумовлює необхідність більш глибокого аналізу кожного сегменту підприємницької активності мігрантів.

Література:

1. W86. Massey D., Parrado A. International Migration and Business Formation in Mexico / D. Massey, A. Parrado // [Electronic source]. – Mode of access: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.454.5991&rep=rep1&type=pdf>
2. W73. Schiff M., Ozden C. International Migration, Economic Development & Policy / M. Schiff, C. Ozden // [Electronic source]. – Mode of access: <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-6935-7>
3. W88. Migration, Entrepreneurship and Development: Wim Naudé Melissa Siegel Katrin Marchand A Critical Review // [Electronic source]. – Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp9284.pdf>
4. W98. Woodruff C. Zenteno, R. Migration networks and microenterprises in Mexico / C. Woodruff, R. Zenteno // [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387806000356>

Ладиченко К. І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету*

Туніцька Ю. М.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УГОДИ СОТ ЗІ СПРОЩЕННЯ ПРОЦЕДУР ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Сьогодні одним з найбільш вагомих міжнародних документів, створених за останні 20 років, є Глобальна угода про спрощення процедур торгівлі (УСПТ). Її мета – зменшення фінансових витрат, пов'язаних з цими процедурами, скорочення часу на їх проведення, зниження рівня корупції, впровадження передових технологій і встановлення заходів для ефективного співробітництва між митними та іншими контролюючими органами, дотримання митних правил. Незважаючи на те, що 16 грудня 2015 р. до Секретаріату СОТ передано інструмент ратифікації Україною Протоколу про внесення змін до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі (Угоди про спрощення процедур торгівлі), готовність нашої держави до імплементації всього обсягу зобов'язань не підтверджується.

Аналіз останніх публікацій за проблематикою та визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Беручи до уваги новітність теми дослідження, слід зазначити брак публікацій науковців стосовно імплементації Україною положень УСПТ. Подальші напрями дослідження формують звіти та рекомендації Міжвідомчої робочої групи (МРГ) зі спрощення процедур міжнародної торгівлі та логістики в Україні.

Метою дослідження є виявлення проблем імплементації положень УСПТ в практику здійснення зовнішньоекономічних операцій в Україні.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Україна є яскравим прикладом необхідності та актуальності впровадження УСПТ. Наша держава займає 154-те місце з 198 у рейтингу «Ведення бізнесу» Світового банку за показниками легкості здійснення експортно-імпортних операцій. Так, якщо в країнах-учасницях ОЕСР проведення зовнішньоторговельних операцій займає до 10 днів, в Україні – до 30 днів, витрати в країнах ОЕСР становлять близько 1 тис. дол. США, в Україні – 2–2,5 тис. дол. США, кількість необхідних для цього документів у країнах ОЕСР складає 4 од., в Україні – 8–9 од. [1, с. 452-453].

Показники спрощення процедур торгівлі в Україні у 2015 р. відповідали або перевищували середні значення по країнах з рівнем доходу нижче середнього у сфері доступу до інформації, участі торгового співтовариства, попередніх рішень, апеляційних процедур, зборів і платежів (рисунк). У сферах зборів і податків, міжнародної співпраці відомств на кордоні, участь торгового співробітництва Україна виглядає краще, ніж у середньому по Європі (без країн ОЕСР) та Центральній Азії.

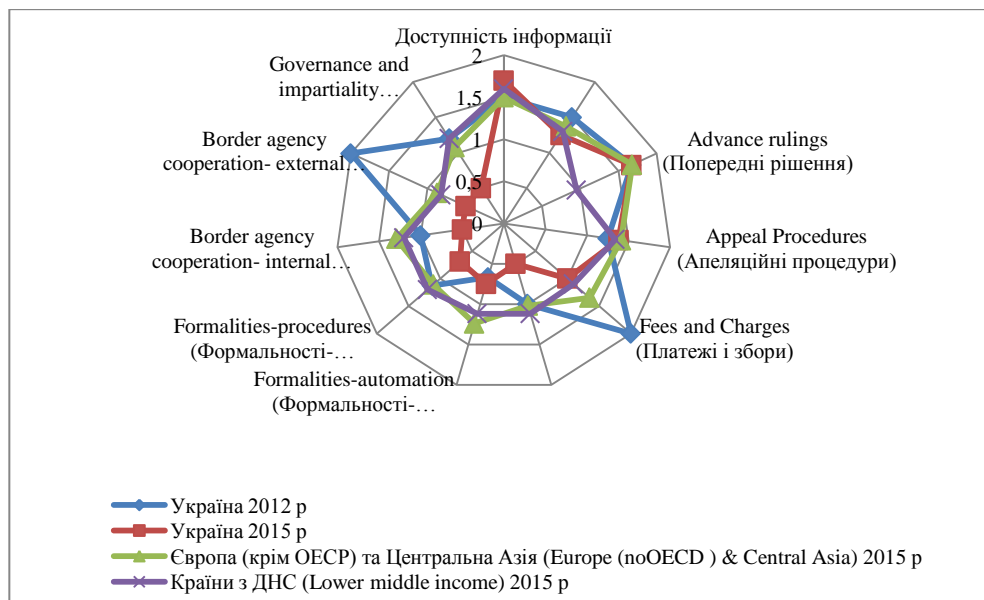


Рис. 1. Показники спрощення процедур торгівлі України та країн світу за 2012-2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [2]

З 2012 по 2015 рр. ситуація покращилася у сфері доступу до інформації, апеляційних процедур і автоматизації. Інші показники є стабільними, за винятком участі торгового співтовариства, зборів і платежів, спрощення та узгодження документів, упорядкування процедур, прикордонного агентства співробітництва (внутрішнього і зовнішнього), управління та неупередженості, де було втрачено стабільність. Продуктивність у всіх сферах спрощення процедур торгівлі нижче рівня кращих показників.

За оцінками ОЕСР, УСПТ скоротить витрати України, пов'язані із зовнішньою торгівлею, на 11-15%, зокрема завдяки гармонізації та спрощенню торговельної документації – на 3,7%, спрощенню процедури перетину кордонів – на 2,7%, процесам автоматизації торгівлі та митних процедур – на – 3,1%, наданню доступу до торговельної інформації – на 2,5%, запровадженню попередніх рішень – на 2,5%. Україна також може розраховувати на збільшення технічної допомоги США та ЄС (від 5 до 50 млн дол. США) на підтримку реалізації реформ щодо спрощення процедур торгівлі та модернізації кордонів [3].

Проте сьогодні в Україні є низка проблем щодо реалізації Угоди. Існуючих напрацювань не вистачає для повноцінного виконання зобов'язань. По-перше, спостерігається певна інертність державних органів та «затягування» у виконанні ключових зобов'язань. Наприклад, Мінекономрозвитку та Міністерство фінансів досі не розробили проект структури та повноважень Національного органу зі спрощення процедур торгівлі (НОСПТ) та не підготували проект урядового акта про його заснування. Затримка в підготовці проекту закону про порядок відшкодування шкоди, заподіяної особам та їх майну неправомірними рішеннями, діями або бездіяльністю митних органів, організацій або їх посадових осіб чи інших працівників при виконанні ними службових (трудова) обов'язків; не налагоджено публічно-приватне партнерство у морських портах (при цьому відомо, що Мінінфраструктури вивчає ситуацію й шукає шляхи запровадження цих інструментів).

Відсутній національний координатор UN/LOCODE – Класифікатор ООН для портів та інших пунктів (ЛОКОД ООН) – службовий інструмент, розроблений у рамках діяльності зі спрощення процедур торгівлі, який містить стандартизовані кодові позначення для найменувань портів, перевізників та суден, а також різних видів перевезення вантажів [4].

Діяльність СЕФАКТ ООН не супроводжується державними органами; ініціативу з упровадження міжнародних стандартів виявляє бізнес замість держави. Міжнародні організації пропонують взяти готові напрацювання безкоштовно, а представники міністерств ігнорують такі пропозиції і навіть просто участь у роботі МРГ.

По-друге, реформи фінансуються недостатньо. Потенційні донори не отримують інформацію про реальні потреби різних галузей української економіки у наданні міжнародної технічної та фінансової допомоги, збір якої ініційовано ще у 2015 р.

По-третє, існують проблеми у сфері функціонування механізму Єдиного вікна. Через відсутність у деяких регіонах України комп'ютерного забезпечення та мережі Інтернет система не може запрацювати у повному обсязі [5]. Статус електронного документа як повного еквіваленту паперового документа досі не затверджено, тому всупереч зусиллям ДП «АМПУ» із запровадження електронного документообігу у морських портах, на практиці митниця вимагає подання цілого ряду документів саме у паперовому вигляді, що нівелює роботу на перспективу. Має місце обман, маніпулювання термінами: під виглядом «електронного декларування» товарів, замість електронного запису міжнародно визнаного формату, використовуються звичайні скановані електронні копії паперових документів.

Спостерігається пасивність української фіскальної адміністрації у питаннях направлення спеціалістів на курси й тренінги СОТ і Всесвітньої митної організації (ВМО) щодо функціонування «єдиного вікна» в Україні та митної моделі даних, розробленої ВМО у 2015 р.

Зважаючи на те, що загальні переваги для економіки України та вітчизняних підприємств значно перевищують витрати на реалізацію УСПТ, доцільним є здійснення низки заходів, спрямованих на успішну імплементацію Угоди: удосконалення міжвідомчої кооперації; налагодження державно-приватного партнерства стосовно спільного прийняття практичних рішень щодо нормативно-правових, інституційних і процесуальних основ реалізації експортно-імпорتنих операцій; налагодження механізму збору й обміну інформацією щодо суб'єктів та об'єктів ЗЕД, обсягів, напрямів торгівлі тощо на національному та міжнародному рівнях; автоматизація процесів експортно-імпорتنих операцій; забезпечення прозорості у здійсненні експортно-імпорتنих операцій; налагодження тісної співпраці з профільними міжнародними організаціями; залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги для забезпечення змістовної та фінансової підтримки; забезпечення Урядом координації та кореляції стратегій у різних галузях, у тому числі підготовлених за допомогою донорів і консультантів.

Література:

1. Економічний суверенітет України [Текст]: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко, В. М. Костюченко, Л. П. Кудирко [та ін.]; за заг. ред. А. А. Мазаракі та Т. М. Мельник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 683 с.
2. Trade Facilitation Indicators Country note – Ukraine. – Режим доступу: <http://www2.compareyourcountry.org/trade-facilitation>

3. Довгань В. Переваги Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі для України / В. Довгань. – Режим доступу: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/a45f8330c3d771b8f5a91e9ee6caf7e4.pdf>
4. Протокол № 22 РГ засідання Міжвідомчої робочої групи зі спрощення процедур міжнародної торгівлі та логістики в Україні від 30 червня 2016 р. –Режим доступу: <http://singlewindow.org/docs/228?lang=ukr>
5. ДФС та громадськість обговорили напрями покращання функціонування «Єдиного вікна». – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/264377.html>

Хоцька Я. О.

студентка

*Маріупольського державного університету
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

МІЖНАРОДНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Транснаціональні корпорації є одними з основних суб'єктів світової економіки. Передумовами їх виникнення були процеси інтернаціоналізації виробництва, посилення виробничої кооперації, а також збільшення концентрації капіталу і його вивезення на територію інших країн. Ці процеси прискорилися під впливом глобалізації світової економіки. Діяльність ТНК впливає не лише на економічний розвиток країн, де розташовані їх філії і дочірні компанії, але і на окремі сфери світової економіки. Крім того, посилюється вплив ТНК на розвиток самих процесів глобалізації [1].

Основними завданнями глобальних ТНК є захоплення не лише окремих сегментів світового ринку, а і ключових позицій у виробництві і реалізації продукції. Цьому завданню підпорядковані корпоративне управління, виробництво нових видів товарів і послуг, глобальний маркетинг і післяпродажне обслуговування, постійний зв'язок як з реальними, так і з потенційними споживачами. Також це широке використання таких глобальних чинників виробництва, як капітал, робоча сила, природні ресурси, підприємницькі здібності. Транснаціональні корпорації мають на меті створення системи глобального міжнародного виробництва, яке розміщуватиметься у більшості країн світу.

Діяльність транснаціональних корпорацій характеризується в першу чергу позитивними рисами. По-перше, організація філій, дочірніх компаній там, де вони більш усього потрібні. Ріст зайнятості населення, наповнення ринку продукцією, необхідної споживачу (наприклад, у Мексиці на підприємстві корпорації General Motors виробництвом зайняті низько-кваліфіковані робітники, в той час як науково-дослідний підрозділ ІВМ наймає кваліфікованих фізиків у Швейцарії). По-друге, збільшення податкових надходжень до бюджетів країни, де розміщена філія ТНК. Також, це постійний прогрес діяльності ТНК (транснаціональні корпорації витрачають на наукові дослідження іноді більше коштів, ніж окремі держави).

ТНК можуть розміщувати виробництво в будь-якій точці світу – там, де їм вигідно, не обмежуючи себе національними рамками і межами. У одних випадках вирішальну роль відіграє близькість сировини і матеріалів, занадто громіздких і дорогих для

транспортування. У інших – використовується близькість ємкого ринку збуту. Їх приваблює насамперед наявність кваліфікованої робочої сили у розвинених країнах та можливість використання величезного резерву дешевої і малокваліфікованої робочої сили в країнах, що розвиваються. В усіх цих випадках виробництво орієнтується на випуск продукції, що має дійсно споживчий попит, її постачають на той чи інший ринок або регіон, де її виробництво найбільш вигідне. Виробництво перестає бути національним [2].

Транснаціональні корпорації проводять ефективну стратегію технологічного розвитку, що означає організацію й інтеграцію роботи функціональних і спеціалізованих груп у процесі реалізації нововведень; постійний аналіз доцільності існуючої структури ринків, функцій, задач, довгостроковий погляд на технологічний розвиток у рамках фірми.

Однак, є і негативні ознаки результатів діяльності ТНК: транснаціональні корпорації, маючи сильний вплив на економіку країни, можуть в ряді випадків протидіяти їй, відстоюючи свої інтереси; часто ТНК намагаються обійти закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо); встановлення монопольних цін, що дозволяють отримувати надприбутки за рахунок споживача; диктат лише власних умов, незважаючи на інтереси держави, в якій перебувають.

Майже всі найбільші ТНК по національній приналежності відносяться до тріади – трьох економічних центрів: США, країн ЄС і Японії. Транснаціональними корпораціями контролюється половина світового промислового виробництва, майже дві третини торгівлі, приблизно 80% патентів і ліцензій на нову техніку. Під їхнім наглядом знаходиться 90% світового ринку пшениці, кукурудзи, кави, лісоматеріалів, залізної руди, 85% ринку міді та бокситів, 80% чаю та олова, 75% бананів, натурального каучуку і сирої нафти. Вони перетворились у головний елемент тієї з'єднувальної тканини (основи), з якої формується глобальна економіка [3].

ТНК сприяють суттєвим структурним перетворенням в приймаючих країнах, активно впливають на експортно-імпорتنі операції, сприяють розвитку різноманітних форм виробничого та науково-технічного співробітництва, визначають місце країни в міжнародному поділі праці. В умовах транснаціоналізації світової економіки ТНК визначають конкурентоспроможність не лише окремих галузей світового господарства але й деяких країн.

Визначальний вплив ТНК на світове господарство виражається через систему міжнародних науково-технічних зв'язків: зовнішня технологічна торгівля, включаючи торгівлю машинами, обладнанням, патентами, ліцензіями, ноу-хау; експорт капіталу з метою здійснення великих науково-технічних проектів, інвестицій у наукомісткі види виробництва (електроніка, інформатика, біотехнологія, нові матеріали і т.д.), будівництво підприємств та інших об'єктів, проведення геологорозвідувальних робіт; військова сфера, включаючи спільні науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) і торгівлю зброєю; міжнародний інжиніринг, лізинг; підготовка за кордоном науково-технічних кадрів; контроль міжнародного ринку інформаційних послуг; безпосередня участь у розробці міжнародних угод з стандартизації та інших напрямках, що забезпечують узгодженість дій ТНК на світовій арені; науково-технічні зв'язки в рамках двосторонніх і багатосторонніх угод ТНК, включаючи їх стратегічні союзи [2].

Світовий досвід підтверджує життєвість і ефективність об'єднання капіталу в рамках транснаціональних корпорацій, що дозволяє прискорити оборот фінансових ресурсів, скоротити витрати за рахунок розвитку усередині транснаціональних корпорацій систем взаємозаліків і платежів, збільшити частки ресурсів у грошовій

формі і мобільність перерозподілу, можливість підписання важливих договорів. Виникнення транснаціональних корпорацій є не тільки закономірним кроком у розвитку міжнародних економічних відносин, але і необхідним етапом реорганізації промислової структури.

Отже, ТНК є рушійною силою світової економіки і, як наслідок, кожна країна має прагнути використовувати транснаціоналізацію для власного добробуту. Адже це буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності, технологічного, соціального розвитку, рівня життя населення, збільшенню робочих місць. Однак не слід забувати і про певні негативи діяльності ТНК: диктат власних умов, нераціональне використання всіх видів ресурсів, можливість впливати не лише на економічне, а й на політичне середовище країни.

Література:

1. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / [В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький та ін.]; за ред. В. В. Рокоча. – К.: Таксон, 2001.
2. Фомішин С. В. Транснаціональні корпорації як головні суб'єкти світогосподарської взаємодії / С. В. Фомішин // Київ. – 2009. – № 2. – С. 34-42.
3. World Investment Report, 2014 // UNCTAD: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/>

Цибуляк А. Г.

*кандидат політичних наук, здобувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНА СКЛАДОВА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасний етап функціонування світової економічної системи характеризується трансформацією її складових у напрямі сталого розвитку. Це загострює, передусім, проблему екологізації господарських зв'язків на всіх рівнях їх здійснення. Екологізація економічних процесів пов'язана з реалізацією екологічно прийнятних для природного середовища механізмів, методів, форм та інструментів господарювання. Масштабність впливу екологічної складової на розвиток міжнародної економічної взаємодії вимагає об'єднання зусиль її суб'єктів з метою вироблення комплексних підходів до ведення господарської діяльності, що сприятимуть зниженню її негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Забезпечення належного рівня екологічного розвитку є суттєвою детермінантою національних політик держав світової спільноти та предметом міжнародних багатосторонніх угод. Разом з цим, слід відзначити, що для кожної країни процес екологізації її економічної системи набуває особливого спрямування, що визначається наявністю специфічних проблемних аспектів природокористування на національному рівні.

Процес розвитку екологізації економіки України характеризується поступовим формуванням механізмів переходу основних складових національного господарства до

функціонування на засадах екологічно безпечного розвитку; наявністю разом з цим низки невирішених проблем, пов'язаних з новими вимогами до організації економічної діяльності; розширенням співпраці України в екологічній сфері на міжнародному рівні. Перехід національної системи господарювання на засади сталого природокористування вимагає, насамперед, вирішення проблемних аспектів, які здійснюють вплив на процес екологізації економіки. Це передбачає ефективне використання наявних природних ресурсів, зменшення шкідливих викидів у атмосферне повітря, розробку ефективних механізмів поводження з відходами, зниження рівня забруднення водних ресурсів, оптимізацію використання ресурсів лісового господарства [1]. Для України питання забезпечення високого рівня екологічності використання природних ресурсів набуває особливого значення в контексті поглибленої інтеграції у глобальний економічний простір, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

В цілому, необхідність вирішення зазначених екологічно орієнтованих проблем визначено в якості стратегічного орієнтиру розвитку сфери природокористування в Україні згідно Стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 року [2]. До перспектив її реалізації, зокрема, віднесено скорочення обсягів викидів в атмосферне повітря та водне середовище; зниження обсягів викидів діоксиду вуглецю; збільшення рівня заліснення території; підвищення енергоефективності виробництва; збільшення обсягів використання альтернативних джерел енергії; тісна співпраця з громадськими організаціями; реалізація засад зеленої економіки у всіх галузях господарювання. Очікуваними результатами реалізації стратегії мають стати поліпшення стану навколишнього природного середовища з урахуванням міжнародних стандартів його якості; нівелювання залежності між економічним зростанням та погіршенням стану навколишнього середовища; розробка механізмів екологічно збалансованого використання природних ресурсів; інтенсифікація розвитку природоохоронної складової в усіх економічних галузях; підвищення рівня екологічної свідомості населення.

Фінансова складова реалізації зазначених заходів формується за рахунок капітальних інвестицій, поточних витрат та зовнішніх джерел фінансування. Слід зауважити, що обсяги капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів в Україні за період з 2010 року зросли майже втричі. Це свідчить про пріоритетність екологічної складової для розвитку національного господарства.

Важливе значення для формування в Україні екологічних засад економічного зростання має розширення співпраці з міжнародними організаціями та інтеграційними об'єднаннями, а також розвиток співробітництва на двосторонній основі, зокрема, з такими країнами як США, Японія, Швеція, Чехія, Білорусь, Словаччина, Литва та ін. [3]. Це дає можливість обміну досвідом у вирішенні екологічних проблем, визначення спільних орієнтирів співпраці, отримання додаткового фінансування. В цьому зв'язку слід відмітити участь нашої держави в екологічно спрямованих програмах і проектах ООН та Європейського Союзу, участь в ініціативі НАТО «Навколишнє середовище та безпека», розвиток транскордонної співпраці в межах Програми прикордонного співробітництва «Україна-Польща-Білорусь» Європейського інструменту сусідства та партнерства, розширення співпраці з Організацією промислового розвитку Японії щодо реалізації проектів у сфері відновлювальної енергетики та ін.

Все вище зазначене сприяє формуванню механізму екологічно безпечного розвитку всіх складових господарського комплексу. В свою чергу, економічними інструментами реалізації такого механізму виступають оптимізація потенціалу виробництва

екологічно чистих товарів та послуг на основі використання існуючих природних, виробничих, технічних, інвестиційних, інноваційних потужностей, запровадження державної підтримки для виробників екологічної продукції, запровадження змін в структурі виробництва на користь використання маловідходних та безвідходних технологій, реалізація системи заходів щодо зниження негативного впливу потенційно загрозливих для навколишнього середовища напрямів економічної діяльності на екологічну складову розвитку господарської системи.

Реалізація зазначених заходів у напрямі формування екологічно безпечних засад економічного розвитку, розширення участі у міжнародних екологічних ініціативах сприятиме подальшій інтеграції України у глобальний еколого-економічний простір, створюватиме підґрунтя для формування екологічно сприятливого іміджу країни на світовому ринку.

Література:

1. Довкілля України у 2014 році. Статистичний збірник. – Державна служба статистики України. – К. – 2015. – 223 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року: Закон України. – № 2818-VI від 21.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
3. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2014 році. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України. – 2016. – 350 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/dopovidi>

Чужиков А. В.

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

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТРАНСФЕР ТЕЛЕПРОДУКТІВ

Формування глобального інформаційного суспільства суттєво впливає на характер та інтенсивність людських відносин, а ті, у свою чергу, зумовлюють розвиток креативного суспільства зі своїми, притаманними лише йому, законами, поліструктурною динамікою бізнес активності та незвичною, як для попередніх поколінь, матеріалізацією отриманого прибутку. Сучасна людина завжди з недовірою ставиться до одного джерела надходження інформації і, добре розуміючи можливу його заангажованість, завжди звертається до інших носіїв. Відтак формується цілісне сприйняття дійсності в її когнітивному та економічному сенсі.

Важливу роль у створенні нової моделі сприйняття відіграє телебачення, питома вага якого, попри конкуренцію з Інтернет, залишається домінуючою. Відтак виходить, що створюваний в межах TV телепродукт є важливим елементом трансферу не лише інформації, а й емоцій та уподобань, які підлягають обов'язковій комерціалізації, котра забезпечує основний прибуток медіахолдингу за рахунок демонстрації реклами під час трансляції насамперед тих передач, що мають високий глядацький рейтинг.

Висвітлення процесів комерціалізації телепродуктів в Україні, на превеликий жаль поки що носить обмежений характер, адже провідні вітчизняні медіа холдинги не поспішають, в силу загострення конкуренції між ними, обмінюватись відповідною інформацією. Натомість в світі та, зокрема, в державах ЄС, її докладно вивчають досить потужні аналітичні центри, до яких варто віднести: Global Media Discourse, European audiovisual Observatory, TV Media in Central and Eastern Europe та інші. Також слід відмітити праці окремих авторів, що спеціалізуються у цій сфері: С. Маргліна, М. Роджерса, П. Сканнела, Д. Халіна і багатьох інших. Зазначимо також, що регулюючою основою, підприємництва на телеринку ЄС, виступає національне законодавство європейських держав, а також наднаціональні структури, які значною мірою регламентують діяльність телеканалів, а в окремих випадках, на додаток до своїх основних функцій, стають ще й продуцентами інформаційних форматів TV, тобто починають конкурувати з ними на цьому сегменті.

Будь-який телеканал, котрий купує розроблений іншими формат, намагається якомога довше його експлуатувати. У силу динамічних змін в уподобаннях населення, його ментальності та регіональної специфіки інколи це виходить, а інколи ні. Найбільшими «рекордсменами» сучасного телефіру є формати «Мій змуже» (1976 р., США), «Великий брат» (1999, Нідерланди), «Америка має талант» (2006, США), який у світі виходив під національними гаслами: «Франція має талант», «Україна має талант» тощо. З огляду на ситуацію в Україні, наші телеканали фактично завжди виступали імпортерами подібних продуктів. Їх нова створена додана вартість базувалася на урахуванні особливостей національного сприйняття творчої фабули проекту. Відсутність своїх конкурентних форматів суттєво гальмує процес їх купівлі – продажу і позиціонує Україну на європейському ринку телепродуктів, лише як їхнього споживача, у той час коли чимало польських, російських, турецьких та інших телепродуктів суттєво нарощують свою присутність в телефірі країн Європи. Долання такої рудиментальної моделі трансферу телепродуктів може лежати в такій площині:

- кластеризація вітчизняного телевиробництва в межах його жанрової диверсифікації. Формування локальних центрів телеекспорту створюваних телепродуктів;
- участь у міжнародних ярмарках телепродуктів з огляду на можливий вихід на національні ринки та подальшу експансію вітчизняних медіахолдингів;
- зосередження творчого потенціалу (копірайтери, художники, сценаристи, режисери) на селективних напрямках діяльності телеканалів з метою реалізації творчої і економічної конгломерації зусиль;
- розвиток пітчінгу (продажу ідей).

ПРОБЛЕМИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ЗОВНІШНІХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА УКРАЇНИ ТА УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Скрутне соціально-економічне становище населення України та неможливість гідного матеріального забезпечення власних родин штовхає працездатних громадян шукати заробітків за межами рідної країни. З одного боку, заробітчани при поверненні формують значні власні фінансові накопичення, які можуть скласти капітал, що буде інвестований у розвиток національної економіки, сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу тощо.

Проблеми нелегальної трудової міграції обумовлюють і проблеми тінізації отриманих мігрантами доходів (слід сказати, що і офіційна міграція генерує додаткові нелегальні доходи, що не були оподатковані ні в країні проходження, ні в країні призначення), а отже, спричиняють зниження фіскальних надходжень, пов'язаних з оподаткуванням доходів громадян.

Виходячи з розуміння того, що зниження податкового навантаження на фізичних осіб спричиняє зростання податкових надходжень (згідно з ефектом А. Лаффера), розробки з удосконалення системи нормативно-правового регулювання механізмів уникнення подвійного оподаткування доходів трудових мігрантів повинно сприяти детінізації їх трудових доходів.

На сьогодні порядок оподаткування доходів фізичних осіб в Україні визначено розділом IV «Податок на доходи фізичних осіб» Податкового кодексу України [2] (далі – ПКУ). Так, відповідно до п. 162.1 ст. 162 ПКУ, до складу платників податку на доходи фізичних осіб віднесено фізичних осіб-резидентів, які отримують доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи. Якраз до цієї категорії належать українські трудові мігранти, що отримуються іноземні доходи. А до об'єктів оподаткування резидента у п. 163.1 ст. 163 ПКУ [2] включено іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Разом з тим, ПКУ містить і спеціальні норми, що визначають особливості оподаткування іноземних доходів: зокрема, у випадку, «якщо джерело виплат будь-яких оподатковуваних доходів є іноземним, сума такого доходу включається до загального річного оподаткованого доходу платника податку-отримувача, який зобов'язаний подати річну податкову декларацію, та оподатковується за ставкою 18%. Часто ця норма є причиною небажання трудових мігрантів декларувати іноземні доходи, оскільки може спричинити подвійне оподаткування отриманих доходів як у країні їх одержання, так і в Україні.

Загальні норми щодо усунення подвійного оподаткування прописано у ст. 13 ПКУ [2], зокрема, передбачено повне включення доходів, отриманих резидентом за межами України, до складу бази оподаткування, а також встановлено вимоги, щодо документального підтвердження права фізичної особи на зарахування сум податків та зборів, сплачених за межами України при одержанні доходу, при розрахунку

податкових зобов'язань в Україні (детальніше про таке право йдеться у пп. 170.11.2 п. 170.11 ст. 170 ПКУ [2]).

Однак, таке зарахування стає можливим виключно за умов, якщо це передбачено нормами міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також при наявності довідки про суму сплаченого податку та збору та про базу та/або об'єкт оподаткування (довідка отримується від державного органу країни отримання доходу (прибутку), що уповноважений справляти такий податок). Крім того, зазначена довідка підлягає легалізації у відповідній країні, відповідній закордонній дипломатичній установі України, якщо інше не передбачено чинними міжнародними договорами України.

Якщо у платника податку відсутні підтверджуючі документи щодо суми отриманого ним доходу з іноземних джерел та суми сплаченого ним податку в іноземній юрисдикції, то такий платник податку може звернутися до контролюючого органу з проханням відтермінувати строк подання податкової декларації, що оформлюється заявою про перенесення строку подання податкової декларації до 31 грудня року наступного за звітним.

Зауважимо, що такий порядок офіційного декларування трудового доходу мігрантів та значний обсяг підтверджуючих документів, а також необізнаність пересічного мігранта з тонкощами міжнародного або українського податкового законодавства створює перешкоди на шляху до офіційного оформлення зароблених коштів та спричиняє зниження офіційних фіскальних надходжень до державного бюджету нашої країни. У зв'язку з цим вимагає спрощення процедура декларування трудових доходів українських мігрантів, зокрема у сфері впровадження електронного адміністрування ПДФО з їх трудових доходів та створення спільних інформаційних баз між країнами та юрисдикціями, на які поширюється дія Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах [1].

Крім того, вважаємо, що враховуючи зацікавленість держави у наданні іноземним доходам українських трудових мігрантів офіційного статусу, варто звернути увагу на необхідність розробки заходів щодо популяризації серед трудових мігрантів знань в частині декларування іноземних доходів (такий обов'язок може бути покладено на регіональні відділення Державну фіскальну службу України, Міністерство соціальної політики), що сприятиме формуванню у потенційних мігрантів сприйняття легітимного та цивілізованого способу здійснення трудових міграцій та зниженню їх схильності до тінізації отриманих за кордоном доходів на основі усвідомлення не тільки соціально-економічного значення офіційного працевлаштування та легітимізації доходів, а й обсягів їх відповідальності за порушення чинного міграційного та податкового законодавства.

Література:

1. Конвенція про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах / Міжнародний документ від 25.01.1988 № ETS N 127 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_325
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року з подальшими змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Ямпольський О. Р.
*аспірант кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ

Податковий механізм є частиною фінансового механізму.

Елементи податкового механізму – планування, регулювання, контроль.

Податкове планування – економічно обґрунтована система прогнозів податкових надходжень з урахуванням реальних економічних умов. Залежно від періоду розрізняють планування:

- оперативне;
- поточне;
- довгострокове;
- стратегічне.

Основне завдання податкового планування – забезпечити якісні та кількісні показники програм соціально-економічного розвитку країни на базі діючих податкових законів.

Важливий засіб здійснення політики держави в галузі регулювання доходів – податкова ставка. Вона визначає відсоток податкової бази або її частини, грошова оцінка якої є величиною податку. Змінюючи її, уряд може, не змінюючи всього масиву податкового законодавства, а лише коректуючи встановлені верстати, проводити податкове регулювання.

Істотний ефект податкової політики досягається за рахунок диференціації податкових ставок для деяких категорій платників податків в окремих регіонах, окремих галузях і організацій. Ставка податку забезпечує відносну мобільність фінансового законодавства, дозволяє уряду швидко і ефективно змінити пріоритети в політиці регулювання доходів. Роль податкової ставки для здійснення державної політики полягає в можливості використання різних ставок податків: пропорційних, прогресивних і регресивних. Особливе значення мають прогресивні і регресивні ставки, за допомогою яких регулюється не тільки рівень доходів різних категорій платників податків, а й формування доходів бюджетів різних рівнів.

Важливий засіб здійснення політики держави в галузі регулювання доходів – податкова ставка. Вона визначає відсоток податкової бази або її частини, грошова оцінка якої є величиною податку. Змінюючи її, уряд може, не змінюючи всього масиву податкового законодавства, а лише коректуючи встановлені верстати, проводити податкове регулювання.

Істотний ефект податкової політики досягається за рахунок диференціації податкових ставок для деяких категорій платників податків в окремих регіонах, окремих галузях і організацій. Ставка податку забезпечує відносну мобільність фінансового законодавства, дозволяє уряду швидко і ефективно змінити пріоритети в політиці регулювання доходів. Роль податкової ставки для здійснення державної політики полягає в можливості використання різних ставок податків: пропорційних, прогресивних і регресивних.

Література:

1. Hausman M., Daniel «Philosophy of economic science», Humanitas Publishing House, Bucharest, 1993.
2. Rosca D. D., «Philosophical studies and essays», Scientific Publishing House, Bucharest, 1970.
3. Vacarel I. «Economic and financial politics of past and present», Economic Publishing House, Bucharest, 1996.
4. Constantin I. Tulai, «Public finances and fiscality», Science Book Publishing House, Cluj Napoca, 2005.

Яремко З. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
і міжнародної інформації
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНІЦІАТИВ ЄС ІЗ ОЦИФРОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

Беззаперечним є той факт, що потужною рушійною силою економічного зростання і зайнятості в ЄС виступає промисловість. Країни-члени ЄС знаходяться сьогодні на порозі четвертої промислової революції, зумовленої інформаційними технологіями нового покоління, що відкривають широкі горизонти для промисловості, даючи змогу підвищувати її ефективність, вдосконалювати бізнес-процеси, розробляти інноваційні продукти і послуги.

Одним із важливих кроків у напрямку цифрової трансформації ЄС стала публікація Європейською Комісією (ЄК) у квітні поточного року Пакету оцифрування європейської промисловості (Digitising European Industry Package), в якому здійснюється заклик до узгоджених дій між усіма учасниками даного процесу.

Варто зазначити, що сьогодні в рамках ЄС існує та реалізовується значна кількість програм, спрямованих на оцифрування промисловості як на рівні ЄС, так і на рівні окремих країн-членів і їх регіонів. Серед ініціатив щодо оцифрування промисловості на рівні ЄС виділяють: Application Public Private Partnership, ICT Innovation for Manufacturing SMEs (I4MS), Smart Anything Everywhere, Digital Sector Public Private Partnership. Ряд країн-членів ЄС запроваджують на національному рівні ініціативи у сфері оцифрування промисловості (табл. 1).

Таблиця 1

Національні ініціативи країн-членів ЄС у сфері оцифрування промисловості*

№ п/п	Назва країни	Назва програми та режим доступу або інформації про програму
1.	Австрія	Produktion der Zukunft (https://www.ffg.at/produktion)
2.	Бельгія	Made Different (www.madedifferent.be)
3.	Данія	MADE (www.made.dk)
4.	Іспанія	Industria Conectada 4.0 (www.industriaconectada40.gob.es/Paginas/Index.aspx)

5.	Італія	Internet of Things and Industry 4.0 (www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/) Fabbrica Intelligente (www.fabbricaintelligente.it)
6.	Латвія	Demola (Riga IT TechHub) (www.latvia.demola.net)
	Німеччина	Platform Industrie 4.0 (www.plattform-i40.de/I40/Navigation/DE/Home/home.html) Mittelstand 4.0 (www.mittelstand-digital.de/DE/Foerderinitiativen/mittelstand-4-0.html) Smart Service World (www.industrie4.0.gtai.de/INDUSTRIE40/Navigation/EN/Topics/smart-service-world.html) Autonomik fur Industrie 4.0 (www.digitale-technologien.de/DT/Navigation/DE/Foerderprogramme/autonomik_fuer_industrie.html)
7.	Нідерланди	Smart Industry (NL) (www.smartindustry.nl)
8.	Польща	INNOMED (www.ncbir.pl/programy-krajowe/programy-sektorowe/innomed/) INNOLOT (www.ncbir.pl/programy-krajowe/programy-sektorowe/innolot/aktualnosci/) CuBR (www.ncbir.pl/programy-krajowe/programy-sektorowe/cubr) BIOSTRATEG (www.ncbr.gov.pl/programy-strategiczne/srodowisko-naturalne-rolnictwo-i-lesnictwo---biostrateg/)
9.	Португалія	PRODUTECH (www.produtech.org)
10.	Словаччина	Smart Industry (SK) (www.smartindustrysk.com)
11.	Фінляндія	FIMECC PPP Programmes (www.fimecc.com/programs) DIGILE (www.dimecc.com) TEKES (www.tekes.fi/en/programmes-and-services/tekes-programmes/industrial-internet--business-revolution/)
12.	Франція	Nouvelle France Industrielle (www.economie.gouv.fr/vous-orienter/entreprise/industrie/nouvelle-france-industrielle) Industrie du Futur (www.allianceindustrie.wixsite.com/industrie-dufutur) Transition Numérique (www.transition-numerique.fr) Le Programme des Investissements d'Avenir (www.gouvernement.fr/investissements-d-avenir-cgi)
13.	Чеська Республіка	Průmysl 4.0 (www.mpo.cz)
14.	Швеція	Produktion 2030 (www.production2030.se)

**Примітка: Склад автор за даними ЄК*

А у таких країнах як у Бельгія, Великобританія, Греція, Іспанія, Італія, Німеччина та Франція діють регіональні програми з оцифрування промисловості (табл. 2).

Регіональні ініціативи країн-членів ЄС у сфері оцифрування промисловості*

№ п/п	Назва країни	Назва програми та режим доступу або інформації про програму
1.	Бельгія	Flanders Make/iMinds (Flanders) (www.flandersmake.be) Marshall 4.0 (Wallonia) (www.wallonie.be/fr/plan-marshall)
2.	Велико-британія	High Value Manufacturing Catapult (https://hvm.catapult.org.uk) Innovate UK (https://www.gov.uk/government/organizations/innovate-uk) EPSRC Manufacturing the Future (https://www.epsrc.ac.uk/research/ourportfolio/theme/manufacturingthefuture/) Action Plan for Manufacturing (Scotland) (https://www.epsrc.ac.uk/research/ourportfolio/theme/manufacturingthefuture/)
3.	Греція	Operational Programme in Region Western Greece (www.dytikiellada.gr)
4.	Іспанія	Basque Industry 4.0 (TECNALIA) (www.spri.eus/eu/eventos/basque-industry-4-0)
5.	Італія	Ass. Fabbr. Intell. Lombardia (www.afil.it)
6.	Німеччина	It's OWL (Ostwestfalen-Lippe) (www.its-owl.de) Allianz Industrie 4.0 (Baden-Württemberg) (www.i40-bw.de)
7.	Франція	Plan Industries Île-de-France (www.plan-industries-idf.fr/usine-du-futur)

*Примітка: Склав автор за даними ЄК

Разом із тим подальше оцифрування промисловості зумовлює виклики і проблеми, що можуть бути вирішені лише на основі колективних зусиль усього ЄС. Важливе місце серед них займає проблема формування цифрової екосистеми задля:

1. Сприяння європейським компаніям у збільшенні масштабів їх діяльності шляхом створення єдиного цифрового ринку, що передбачає стандартизацію телекомунікаційних мереж та логістичне забезпечення розвитку електронної комерції. ЄК визначила створення єдиного цифрового ринку пріоритетом у 2012 р. і почала здійснювати заходи щодо запровадження цієї ініціативи в життя. Починаючи з 2011 року було прийнято 14 директив в таких ключових сферах як гармонізація прав споживачів, електронна ідентифікація, ПДВ та права на цифровий контент і спостерігається тенденція їх імплементації державами-членами. Тому усунення бар'єрів для підвищення цифрової конкурентоспроможності і надалі має залишитися пріоритетом ЄС на довготермінову перспективу.

2. Активізації участі ЄС у глобальних потоках даних шляхом сприяння ініціативам щодо вільного потоку даних та забезпечення доступу користувачів, незалежно від їх місця знаходження в межах ЄС, до цифрових послуг. Розробка нового механізму Privacy Shield для забезпечення трансатлантичних потоків даних між ЄС та США є позитивним кроком у вирішенні даного питання, але потребує активніших дій з боку урядів країн-членів ЄС. Також варто згадати і про нещодавній запуск ЄС відкритого порталу для сприяння обміну даними між суб'єктами державного сектору на всьому континенті. Крім того, ЄК оголосила плани щодо створення нової Європейської відкритої наукової хмари (European Open Science Cloud) для підключення до неї дослідників по всій Європі та надання їм дозволу зберігати і обмінюватися даними

через кордони. Цей проект буде спиратися на нову Європейську інфраструктуру даних (European Data Infrastructure), побудовану на мережах із високою пропускнуною потужністю та ємністю суперкомп'ютера, необхідною для аналізу великих масивів даних, що зберігаються у хмарі [2].

3. Заохочення інвестицій в НДДКР та забезпечення доступу підприємців до капіталу шляхом збільшення обсягів венчурного капіталу, поглиблення взаємодії між підприємцями, інвесторами та університетами і сприяння ініціативам у сфері цифрових інвестицій. Європа характеризується значним розривом порівняно із США щодо інвестицій приватного сектора в НДДКР. У нещодавньому звіті Європейського інвестиційного банку зазначено, що ЄС для того, щоб відповідати рівню венчурного фінансування США, вираженого як частка від ВВП, необхідно близько 35 млрд. на рік додаткового венчурного капіталу [3]. Велика частина цих коштів повинна надходити від приватних інвесторів, проте важливу роль мають також відігравати цілеспрямовані державні інвестиції та інвестиції державно-приватних партнерств.

4. Підвищення ефективності функціонування європейського ринку праці шляхом визнання цифрових навиків ключовою частиною навчальних програм, розробки цільових програм для ліквідації критичного дефіциту фахівців, зокрема з обробки та аналізу даних. Все це потребує підтримки урядом працівників під час їх перекваліфікації та адаптації до умов, що змінюються, і розробки широко доступних програм, що допомагатимуть працівникам освоїти нові навички. До того ж існуючі на сьогодні можливість використання великої кількості даних, котрі доступні у сфері освіти, здобування навиків і побудови кар'єри, дозволяють підвищувати ефективність систем освіти, професійної підготовки і перепідготовки. Актуальним залишається оновлення нормативно-правової бази з огляду на появу нових форм і моделей зайнятості в цифровій економіці для врегулювання відносин між роботодавцями і працівниками та захисту їх прав.

Очевидно, що зазначені вище проблеми і перспективи оцифрування європейської промисловості потребують і потребуватимуть не лише нормативно-правової і фінансової підтримки, координації дій усіх учасників даного процесу, але й наукового обґрунтування, що зумовлюватиме напрями подальших досліджень автора.

Література:

1. Digital Single Market. European Commission. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en>
2. European Cloud Initiative to give Europe a global lead in the data-driven economy. European Commission press release, April 19, 2016. For more on potential value of data sharing. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-1408_en.htm
3. Restoring EU competitiveness. European Investment Bank, January 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eib.org/attachments/efs/restoring_eu_competitiveness_en.pdf

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богма О. С.

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ОСНОВНІ ФУНКЦІОНАЛЬНІ ВЛАСТИВОСТІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

На сьогоднішній день забезпечення необхідного і достатнього рівню національної безпеки країни має безпосередній зв'язок з розв'язком економічних питань, що актуалізує проблематику економічної безпеки та зумовлює необхідність вжиття дієвих практичних заходів в напрямі підвищення ефективності процесу забезпечення національної економічної безпеки.

Для ефективного забезпечення належного рівню економічної безпеки держави необхідне формування системи, що дозволяє аналізувати і оцінювати поточний стан макро- і мікроекономіки, виробляти заходи щодо запобігання реальних і потенційних факторів-загроз стабільному розвитку народногосподарського комплексу. Створення системи економічної безпеки, здатної швидко реагувати на різноманіття негативних активностей як на рівні країни в цілому, так і на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць, є ядром самодостатнього розвитку народного господарства [2].

Зазначене зумовлює необхідність виокремлення сукупності базових властивостей, які мають бути притаманні системі економічної безпеки, яка ефективно функціонує на основі досягнення рівноваги інтересів всіх економічних суб'єктів в умовах дії загроз та небезпек внутрішнього та зовнішнього характеру.

Відзначимо, що американський соціолог-теоретик Толкотт Парсонс вважає, що будь-яка соціальна система повинна мати чотири основні функціональні властивості [1]:

– адаптація (adaptation) – виходить з особливостей взаємовідносин системи та оточуючого середовища, тобто, для того, щоб існувати та ефективно розвиватися система повинна мати змогу певним чином його контролювати. При цьому, для будь-якого соціуму дуже важливе значення має саме економічне середовище, яке забезпечує всім членам суспільства можливості доступу до необхідного мінімального набору економічних благ;

– спрямованість на досягнення мети (goal attainment) – відображає орієнтацію будь-якого суспільства на встановлення основних цілей, на досягнення яких і буде спрямовуватися соціально-економічна активність його членів;

– інтеграція (integration) – відображає здатність соціальної системи до забезпечення узгодженості між всіма своїми елементами, що зумовлює необхідність застосування інституту права. Саме норми права дозволяють координувати відносини між всіма представниками суспільства, що зменшує вірогідність виникнення конфліктних ситуацій. У разі виникнення такої ситуації, її слід вирішувати виключно в межах правової системи, що зменшує ризик розпаду системи на окремі конфліктуючі складові;

– підтримка латентного зразку (latency) – виходить з необхідності збереження і захисту основних цінностей суспільства

Вважаємо, що наведений перелік може бути застосований з метою опису системи економічної безпеки.

Так, адаптація представляє собою спроможність економічної системи забезпечити швидке реагування та, у разі необхідності, пристосування до змін, що генеруються зовнішнім середовищем, перш за все, до змін, що мають значний потенціал небезпеки і загрози; спроможність національної економіки перерозподіляти ресурси у відповідності до змін, що відбулися, що, у тому числі, призводить до трансформації потреб членів суспільства; спроможність розробляти і застосовувати нові способи, методи, інструменти, форми ведення господарського процесу, організації, регулювання та управління національним господарством.

Досягнення мети виходить з чіткого розуміння переліку національних економічних інтересів та організації їх захисту від загроз і небезпек внутрішнього та зовнішнього походження.

Інтеграція спрямована на узгодження інтересів, забезпечення рівноважних несуперечливих відносин між окремими ланками та складовими економічної системи, насамперед, між суб'єктами економіки, які мають різні економічні інтереси, а також між сукупністю засобів виробництва і людей, зайнятих у виробництві, з одного боку, й виробничими відносинами, з іншого.

Підтримка латентного зразка означає, що економічна система має здатність до відтворення. Так, нижньою границею економічної безпеки відповідної системи виступає спроможність національної економіки до простого відтворення. При цьому система, що є економічно безпечною, забезпечує розширене відтворення, що виступає основою для її подальшого розвитку.

Отже вважаємо, що дієва система економічної безпеки має характеризуватися оптимальним співвідношенням між адаптивністю, спрямованістю на досягнення мети, інтеграцією та здатністю до підтримання латентного зразка, що забезпечує системі можливість адекватно реагувати та ефективно вирішувати виникаючі проблеми й долати ризики власними силами, динамічну стійкість, здатність до сталого розвитку і самовдосконалення з одночасною реалізацією економічних інтересів всіх членів суспільства.

Література:

1. Парсонс Т. Система современных обществ [Электронный ресурс] / Т. Парсонс // Пер, с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева. Под ред. М. С. Ковалевой. – М.: Аспект Пресс, 1998. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Parsons/index.php (дата звернення 20.09.2016 р.).
2. Самойлова Л. К. Структурные элементы системы обеспечения экономической безопасности государства [Электронный ресурс] / Л. К. Самойлова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2014. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/strukturnye-elementy-sistemy-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-gosudarstva> (дата звернення 20.09.2016 р.).

ПОНЯТТЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА МЕТОДОЛОГІЯ ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ

Економічне розуміння витрат базується на проблемі обмеженості ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання. Застосування ресурсів у одному виробничому процесі виключає можливість їхнього використання за іншим призначенням. Тому, вибір конкретних ресурсів для виробництва якогось товару означає неможливість виробництва альтернативного товару. Економічні витрати будь-якого ресурсу, що застосовується у виробничому процесі, рівні його цінності при найкращому з усіх можливих варіантів використання.

Протягом перехідного періоду ринкової трансформації вітчизняної економіки не вдалося розробити ефективного економічного механізму стимулювання економії витрат, що негативно позначається як на фінансових результатах діяльності окремих суб'єктів господарювання, так і на фінансово-економічній ситуації у державі в цілому.

Розглянемо детальніше сутність категорії «витрат» з точки зору історичного розвитку, поглядів вітчизняних та зарубіжних учених, трактування різних літературних джерел.

Знання про витрати мають свою історію, еволюція та етапи становлення. Досліджуючи наукові джерела, можна виокремити п'ять етапів розвитку знань про витрати:

– перший етап – необхідність відстежування, обліку та контролю витрат на господарському та державному рівнях, була обумовлена господарськими потребами та виникла у Стародавньому світі (XXVII–IV ст. до н.е.). У Вавилоні (2200 р. до н.е.) використовувались зведені наряди на виконання робіт, розподіл витрат на заробітну плату за видами робіт та категоріями робітників, здійснювалось нормування витрат. Норми витрат визначались розрахунково-дослідним шляхом і охоплювали основні ресурси населення. У документах фіксували використання сировини, витрати робочого часу у людино-годинах, кількість продукції [3, с. 124];

– другий етап – у Греції (III ст. до н.е.) було покладено початок основам складання фінансової звітності, яка ґрунтувалась на паралельному відображенні доходів та витрат від різних видів діяльності. Однак, справжнім титаном економічного вчення античності є Аристотель, який вважав ідеалом господарства – натуральні замкнені господарські системи, в яких використовувалася праця рабів. Багатство сприймалося як сукупність продуктів та виробів, які вироблені в цих господарствах. Оптимальним способом досягнення багатства в часи античності вважалося загарбання нових територій і рабів з подальшою раціональною організацією їх праці, тобто виникало питання про зменшення витрат предметів праці шляхом раціонального їх використання [4, с. 381];

Отже, на перших двох етапах розвитку чіткого визначення категорії витрат не існувало. За витрати вважались ресурси, які були використані у процесі господарської діяльності (праця, матеріали) і були об'єктом обліку на державному рівні;

– третій етап – в економічній науці виникли дві основні теорії, в основі яких перебуває показник витрат: трудова теорія вартості та теорія граничної корисності. Всі інші теорії того періоду буди модифікаціями цих двох теорій. Засновником трудової теорії вартості вважають В. Петті та П. Буагільбера. В. Петті підійшов до проблеми визначення вартості з позиції пропорційного обміну, що визначається витратами праці на виробництво товарів та залежить від її продуктивності в різних галузях. В подальшому трудова теорія вартості отримала всій розвиток в працях класиків політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Зокрема, А. Сміт ввів поняття абсолютних витрат. Д. Рікардо притримувався дещо іншої думки: «Під витратами я не змінно розумію заробітну плату і прибуток. У витратах виробництва не заключається рента» [3, с. 234]. Пізніше теорія трудових витрат була витіснена теорією витрат виробництва, відповідно до якої кількість праці є лише одним із чинників, які визначають вартість. Ж.-Б. Сей говорив: «Вартість усіх виробничих послуг, які повинні бути використані при виробництві продукту, складають витрати виробництва цього продукту». Під виробничими послугами він розумів послуги землі, капіталу, праці.

Під витратами підприємства класики політичної економії розуміли сукупність спожитих у процесі виробництва засобів виробництва та необхідної праці робочої сили, які визначають, скільки коштує підприємству виробництво та реалізація товару.

Завершив дослідження трудової теорії вартості К. Маркс у своїй праці «Капітал». Відповідно до марксистської концепції розрізнялися суспільні витрати та витрати окремого товаровиробника. Перші вимірювались витратами живої та уречевленої праці й становили вартість товару [2, с. 325].

Положення про те, що в основі вартості й ціни товарів лежать витрати праці (в іншому варіанті – витрати виробництва) – один з основних постулатів класичної політичної економії. В 1870-х роках відбулась маржиналістська революція в економічній науці, яка кардинально змінила її методологію і предмет вивчення. Витрати підприємства маржиналісти розглядали як своєрідну корисність, яка ґрунтується на теорії граничної корисності факторів виробництва. Теорія граничної корисності (суб'єктивно-психологічна теорія вартості) по-іншому підходила до розуміння вартості та витрат виробництва. Її представники (Ф. Візер, К. Менгер, В. Джемсонс, Л. Вальрас, Е. Бем-Баверк, В. Парето) вважали недопустимим зведення вартості до витрат праці або трьох факторів виробництва. За цією теорією, вартість визначається ступенем корисності результату [5, с. 97].

– четвертий етап – характеризується використанням математичних методів у теорії витрат. На початку ХХ ст. неокласики сформували виробничу функцію, основна ідея якої полягала у тому, що економіка функціонує за принципом порівняння витрат та результатів. Є. Слуцький у своїй роботі «Теория предельной полезности» (1910 р.) за допомогою математичного апарату, використовуючи граничні величини, показав взаємодію теорії витрат виробництва і теорії попиту та пропозиції. Г. Фандель початком розвитку теорії витрат вважає їх поділ Е. Шмаленбахом (1925 р.) на постійні і змінні, а також систематизацію ним чинників, які визначають рівень витрат і впливають на нього. Е. Шмаленбах сформулював поняття витрат як таких, що утворюють вартість та не пов'язані з потоками платежів за ресурси. У ХХ ст. вводяться в науковий обіг різні види витрат, які вивчаються як об'єкт обліку та контролю. Так, у 1911 р. Дж. Гаррісон розробив і впровадив систему стандарт-кост, яка передбачала жорстке нормування передбачуваних витрат. У 1933 р. Ч. Кларк сформулював принципи директ-костингу – методу обліку, при якому в склад собівартості включаються тільки прямі витрати. А. Хігінс в 1952 р. запропонував

облік витрат за центрами відповідальності [1, с. 74]. Вчені у своїх дослідженнях намагалися задовольнити зростаючі потреби виробництва.

Отже, на даному етапі витрати розглядаються як комплекс матеріальних та грошових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства і є основою для здійснення калькулювання собівартості продукції.

– п'ятий етап – сучасна економічна література має різні трактування поняття «витрати», але його зміст залишається недостатньо розкритим, тому провідні вчені-економісти та молоді вчені з'ясовують його економічну суть та обґрунтовують єдиний підхід до тлумачення. Дати однозначне визначення категорії «витрати» складно, оскільки вона стосується багатьох процесів (виробництва, споживання, обміну, обігу, нагромадження), а також є об'єктом обліку, контролю, аналізу, планування та управління. Суперечки виникають через те, що він означає, коли та як вживати терміни «витрати», «затрати», «витрати на виробництво», «затрати на виробництво». Плутанину в термінологію вносить вживання в російській та іноземних мовах декількох термінів близьких за змістом до українських: «расходы», «затраты», «издержки».

Отже, витрати підприємства або економічні витрати як базова категорія економічної науки і бізнесу необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх мінімізації.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч. I: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.
2. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.
3. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
4. Трухан О. Л. Розвиток теорії витрат: еволюція і сучасні тенденції / О. Л. Трухан // Вісник ЖДТУ. – 2003. – № 4. – С. 380-388.
5. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень: Навч. посіб. – [3-тє вид., випр.]. – К.: Знання-Прес, 2002. – 514 с.

Леховіцер В. О.

*аспірант кафедри економічної теорії і підприємництва
Запорізького національного технічного університету
м. Запоріжжя, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Світовий досвід розвитку науки та технологій свідчить, що перехід національної економіки на інноваційний шлях розвитку можливий лише за умови комплексного реформування науково-технічної сфери від прикладних досліджень до серійного виробництва наукомісткої продукції і виведення її на міжрегіональні та світові ринки.

Неспокійні події останніх років, які відбуваються на території України, ще більше збільшили технологічний розрив з провідними країнами, що зменшує її можливості стати рівноправним партнером на світовому технологічному ринку. Тим паче, що умовою високої конкурентоспроможності і стійкості багатьох країн та регіонів на світовому ринку стає поглиблення промислової та торгівельної спеціалізації.

В цілому інноваційна діяльність в Україні перебуває на низькому рівні розвитку. Для зміни цього стану потрібні зусилля як державних органів, так і підприємницьких структур. Це в свою чергу, вимагає переорієнтацію сфери інноваційної діяльності в прогресивному напрямку і приведення її до вимог, які забезпечать просування української інноваційної продукції на світові ринки.

Україна має значний потенціал в сфері високотехнологічних галузей економіки, які в багатьох аспектах визначають конкурентоспроможність і безпеку держави, зокрема в таких галузях машинобудування як літакобудування, авіакосмічне будування, моторобудування.

Машинобудівна галузь в Україні є провідним і досить потужним сектором промисловості, який за даними державної служби статистики України охоплює 4460 підприємств, де зайнято 35,5 тис. осіб. Від рівня розвитку машинобудування залежать темпи та масштаби впровадження науково – технічних досягнень в галузях-споживачах машинобудівної продукції.

У 2014 р. кількість машинобудівних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю склала 2124 одиниць – 21% від загальної кількості промислових підприємств, загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність – 2482541,3, що складає 32% загальних витрат, тоді як у 2013 р. лише 25% [2, с. 166-172].

Кардинальне розв'язання проблеми переходу економіки України на інноваційну модель розвитку полягає у застосуванні синергетичного підходу, в першу чергу в цих галузях промислового виробництва. Це дозволить вирішити актуальні практичні завдання якісного оновлення техніко-технологічної бази промислового комплексу.

Розв'язання цього завдання вимагає модернізації виробництва, що дозволить забезпечити заміну застарілого обладнання, підвищення продуктивності та якості продукції, скорочення витрат виробництва тощо.

Виходячи із визначених перспективних напрямів інноваційної діяльності машинобудування, ми можемо сформулювати такі напрями для їх активізації:

- пільгове оподаткування підприємств, які віднесено до пріоритетних напрямків машинобудування;
- сприяння у просуванні науково-технічних розробок і наукомістких товарів та послуг на світовий ринки за рахунок проведення ефективної маркетингової, патентно-ліцензійної діяльності, захисту інтелектуальної власності;
- пільгове кредитування програм із запровадження технологічних нововведень у пріоритетних галузях економіки (із застосуванням бюджетних кредитів);
- забезпечення тісної взаємодії між підприємствами, науково-дослідними інститутами, університетами, науковими фондами та іншими інституціями шляхом;
- сприяння інтенсифікації міжнародного співробітництва.

Тобто, можна зробити висновок, що формування та підвищення конкурентоспроможності економіки України визначається особливостями розвитку окремих галузей. За рівнем значущості слід виокремити машинобудівну галузь, яка відіграє провідну роль в інноваційному розвитку промисловості України з точки зору прискорення впровадження досягнень науково-технічного прогресу та економічного розвитку.

Література:

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. Л. І. Федулова та ін. – К. Основа, 2005. – 550 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні // Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 255 с.
3. Машиностроение Украины: текущие тенденции // Минпром. Информационное агентство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.ua/page2/news755.html>

Наконечна Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту*

*Львівського державного університету внутрішніх справ України
м. Львів, Україна*

РОЛЬ «ТІНЬОВОГО» СЕКТОРА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У межах економічних підходів досліджують «тіньову» економіку на глобальному, макро- і мікрорівнях, а також в інституційному аспекті. На рівні глобальної економіки розглядаються міжнародні «тіньові» відносини (наркобізнес, «відмивання» коштів, отриманих злочинним шляхом). На макрорівні аналізується «тіньова» економічна діяльність з врахуванням її впливу на структуру економіки, виробництво, розподіл, перерозподіл і споживання ВВП, зайнятість, інфляцію, економічне зростання, інші макроекономічні процеси. На мікрорівні вивчається економічна поведінка суб'єктів «тіньової» економіки, аналізуються окремі складники нелегального ринку, який З. Варналій типологізує так: (1) нерегламентоване державою виробництво товарів і надання послуг («неформальна економіка»); (2) порушення у межах дозволеної економічної діяльності («підпільна економіка»); (3) заборонені види діяльності: рекет, корупція («незалежна економіка») [1, с. 11].

Особливе місце у тінізації вітчизняної економіки займає бюджетна сфера. Результати перевірок контролюючих органів часто фіксують випадки порушень законодавства у здійсненні фінансових операцій з незаконним отриманням бюджетних коштів і кредитів під державні гарантії, витрачанням державних коштів і майна [2, с. 12]. Це є передумовою отримання окремими комерційними структурами надприбутків, суттєвого нарощування капіталу та переміщення коштів у сферу «тіньової» економіки. Основними недоліками бюджетного процесу, які сприяють відпливу бюджетних коштів у «тіньову» сферу в Україні, на думку З. Варналія, є: (1) незадовільний рівень обґрунтування дохідних і видаткових статей; (2) порушення законодавства у процесі формування і виконання Державного та місцевих бюджетів; (3) недосконалий механізм руху коштів при виділенні запланованих бюджетних асигнувань; (4) недостатній рівень контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів [1, с. 92].

Зважаючи на загрози масштаби тіньової економіки в Україні та проникнення її у всі сфери суспільного життя, на державному рівні необхідно приділити значну увагу боротьбі з цим явищем та вжити відповідних заходів з її мінімізації. Серед першочергових повинні стати: запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор, впровадження теоретичних розробок з

виявлення напівлегальних фінансово-промислових угруповань та ліквідації виявлених схем ілlegalізації капіталу, реальне спрощення погоджувальних і дозвільних процедур для підприємницької діяльності. Пріоритетність запровадження таких заходів дасть змогу зменшити рівень тінізації економіки загалом та фінансового сектору, зокрема [3, с. 501].

Підсумовуючи наведені підходи до вивчення «тіньової» економіки, виділимо три основні складники, які, на нашу думку, найточніше відображають основні її прояви: (1) неофіційний – діяльність домогосподарств, що виготовляють та споживають товари чи послуги власного виробництва для власних потреб; (2) кримінальний – виробництво та продаж заборонених товарів і послуг (наркотичні засоби, вибухові речовини, проституція); (3) ілlegalний – незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення та/або реєстрації підприємств. Якщо розглядати сферу охоплення нелегальною діяльністю, то можна виділити три види: внутрішній, зовнішній та глобальний. Внутрішній вимір ілlegalного сектора тіньової економіки включає діяльність у межах національної економіки, зовнішній – поза її межами, а глобальний передбачає транснаціональну (з країною базування) і мультинаціональну (без конкретного центру розташування) складники.

Таким чином, для запровадження системної взаємодії різних гілок влади з протидії тінізації економіки важливим для України є формування оптимальної інституційної інфраструктури. Визначальна роль на етапі посттрансформаційної кризи належить сприянню державою реалізації національних конкурентних переваг шляхом вдосконалення законодавства, спрямованого на детінізацію економіки України.

Література:

1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
2. Наконечна Н. В. «Тінізація» як одна із загроз національним інтересам України в економічній сфері / Н. В. Наконечна // *Materialy VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Naukowa myśl informacyjnej powieki – 2012» Volume 7. Ekonomiczne nauki. Państwowy zarząd.: Przemysł. Nauka i studia.* – 80 str. – С. 11-13.
3. Наконечна Н. В. Інституційні механізми залучення коштів трудових мігрантів як інвестиційного ресурсу розвитку економіки (на прикладі периферійних територій західних регіонів України): Монографія // *Сучасні тенденції управління розвитком організаційно-економічних систем (новий погляд): колективна монографія / Загальна редакція д.е.н., професора Р. Р. Тіміргалєєвої.* – Сімферополь: ВД «Аріал», 2014. – 662 с. – Розділ 5.9. – С. 497-523.

Павленко М. М.
*асистент кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОВИМИ УКРАЇНОЮ

Протягом 2001-2014 рр. Україна є одним з найбільших постачальників зернових культур на світовому ринку та найбільшим експортером фуражного ячменю. Згідно даних Держстату та Держмитної служби загальний обсяг експорту зернових культур за 7 місяців поточного року перевищив – 16 млн. тонн на загальну суму понад 3,4 млрд. дол. США, що на +22,3% більше за аналогічний показник попереднього року [1]. При цьому середня експортна ціна реалізації зернових порівняно з аналогічним періодом попереднього року знизилась практично на -22% (-58 дол. США/тонн) до 213 дол. США/ тонн. Частка зернових культур у загальному експорті товарів з України перевищила – 10,2%, поступившись лише металургії. Дослідження підтверджують, що згідно даних «Зерно UA» у 2013/2014 маркетинговому році з України було експортовано рекордні 32,3 млн. тонн зерна, більше продали лише США (72,3 млн. тонн) та ЄС (38,5 млн. тонн). За прогнозами Мінагропроду експорт зерна з України у 2014/2015 маркетинговому році становитиме – 32 млн. тонн. Станом на 14.10.2014 р. фактичні обсяги експорту зернових нового урожаю склали – 9975 тис. тонн, у т.ч.: пшениці – 5877 тис. тонн; кукурудзи – 900 тис. тонн; ячменю – 3068 тис. тонн та інших зернових – 130 тис. тонн; завантажено на кораблі – 193 тис. тонн. Таким чином, обсяги експортованих та підготовлених до експорту зернових складають загалом – 10168 тис. тонн (пшениці – 5993 тис. тонн, ячменю – 3123 тис. тонн та кукурудзи – 922 тис. тонн). Імпорт зернових культур в Україні за 7 місяців поточного року становив загалом – 118 тис. тонн на загальну суму – 326,3 млн. дол. США [2]. При цьому висока середня вартість імпортованих зернових культур (2766 дол. США/тонн) пояснюється тим, що переважну їх частку становило насіння дорогих високоефективних гібридних сортів кукурудзи, а також проса й рису.

Загальне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі зерновими в Україні за 7 місяців 2014 року досягло майже 3,1 млрд. дол. США. Згідно інформацією «Зерно UA» у 2013/2014 маркетинговому році питома частка компаній-трейдерів у загальному обсязі експорту зерна в Україні перевищила 85%. Зокрема сумарна частка ТОП-7 найбільших експортерів у загальному обсязі експорту зернових культур з України становила – 72%, у т.ч. «Нібулон» – 13,9% (4,5 млн. тонн), «ADM» (Альфред Сі Топфер) – 12,7% (4,1 млн. тонн) та «Луї Дрейфус» – 10,8% (3,5 млн. тонн), «Кернел» – 10% (3,1 млн. тонн), державна компанія «ДПЗКУ» – 9,0% (2,9 млн. тонн), «Серна» («Glencore») – 8,0% (2,6 млн. тонн) та «Сантрейд» («Бунге Україна») – 7,7% (2,5 млн. тонн), що свідчить про збереження консолідації ринку експортних поставок української сільськогосподарської продукції.

Вивчення даних Держстату та Держмитслужби обсяги експорту продуктів рослинного походження у 2013 році становили загалом – 8876 млн. дол. США, або 89,1% від загального експорту сільгосппродукції, у т.ч. частка зернових злаків була найбільшою у загальному обсязі експорту сільськогосподарської продукції з України й

перевищила – 63,9% (71,8% від загального обсягу експорту продукції рослинництва). Загальний експорт зерна в натуральному вимірі за 2013 рік – 27,1 млн. тонн. Основними експортними зерновими культурами були кукурудза та пшениця, зокрема кукурудзи було експортовано 16,7 млн. тонн (найбільші поставки здійснювалися до Єгипту, Іспанії, Ірану, Кореї, Японії), пшениці 7,8 млн. тонн (Єгипту, Сирії, ПАР, Кенії, Таїланду). Обсяги імпорту продукції рослинництва становили – 2670 млн. дол. США, або 58,5% до всього імпорту сільгосппродукції.

Суттєвому нарощуванню експорту зернових на початку 2014/2015 маркетингового року (у липні-жовтні 2014 р.) завадили низький рівень закупівельних цін на фоні збереження традиційних проблем із логістикою (низька пропускну спроможність автошляхів, дефіцит вантажних вагонів-зерновозів, автовозів та перевалочних потужностей у портах) [3]. За таких умов перед виробниками постає дилема – продати збіжжя «вже й за недорого» та отримати кошти на проведення посівної й розрахунків з кредиторами (у т.ч. й за банківськими кредитами), або (хто має таку можливість) – довести зерно до високих кондицій та притримати його на елеваторах для наступної реалізації навесні за вищими цінами, що потребуватиме матеріальних витрат та відповідних фінансових ресурсів. За оцінкою USDA у 2014/2015 маркетинговому році Україна вдруге поспіль є найбільшим експортером зернових (30,1 млн. тонн) у світі після США (73,2 млн. тонн) випередивши Росію (29,7 млн. т) та Аргентину (27,5 млн. тонн) [4].

Таким чином можна прийти до висновку, що проаналізовані отримані дані у прогнозів покаже, що основу експорту зернових у наступному 2016 маркетинговому році становитиме кукурудза (її частка в грошовому вимірі може досягати близько 55-60%) та пшениця й меслин (фуражна суміш пшениці й жита) з часткою близько 25%.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2014 рік, за редакцією Жук І. М., Державна служба статистики України, 2015.
2. Сільське господарство України за 2013 р.: Статистичний збірник – К.: Державна служба статистики України, 2014.
3. Вдовенко Н. М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н. М. Вдовенко, Ю. А. Хижняк // *Science Rise*. – 2015. – № 2/3(7). – С. 20–26.
4. Vdovenko N. M. Mechanisms of regulatory policy application in agriculture / N. Vdovenko // *Економічний часопис XXI*. – 2015. – № 5–6. – С. 53–56.

Рамський А. Ю.
*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна*

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

За сучасних умов поглиблення проблем дефіциту фінансових ресурсів на відновлення економічного розвитку національного господарства набуває важливості поняття «інвестиційна привабливість національної економіки». Чим масштабніші обсяги інвестицій і вища ефективність їх використання, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові перетворення, науково-технічна та інноваційна сфера отримує необхідний ресурс і стає джерелом економічного зростання.

Сучасний досвід розвинутих країн світу засвідчує необхідність залучення зовнішніх інвестицій. В Україні існує ціла низка перешкод на шляху здійснення цього процесу. До них можна віднести відсутність відповідного інвестиційного клімату в країні, що показує низький рівень інвестиційної привабливості; наявність величезного тіньового сектору, який нині дорівнює, за різними даними, від 20 до 35% ВВП; недосконалість ринкового механізму економіки; нестабільність політичної ситуації; недосконалість податкової системи; низький рівень ділової і професійної кваліфікації підприємців; недостатньо привабливі інвестиційні; відсутність системи страхування інвестицій. В сучасних умовах розвитку економіки України проблеми зниження інвестиційної привабливості країни, ділової активності на інвестиційному ринку та дестабілізація національної економіки в період виходу країни з фінансово-економічної кризи є достатньо актуальними й пріоритетними завданнями при формуванні державної інвестиційної політики.

Одним із джерел формування інвестиційних ресурсів економіки країни є кошти іноземних інвесторів. Особливе значення мають прямі іноземні інвестиції, портфельні та інші інвестиції. Саме в цьому розрізі відображається рух іноземних інвестицій відповідно до методології Міжнародного валютного фонду в платіжних балансах країн. Основу сучасної ринкової економіки становлять відносини, пов'язані з інвестуванням у виробництво матеріальних благ, суттєво зростає роль та значення прямих іноземних інвестицій, які являють собою вкладення іноземних інвесторів із отриманням права контролю та активної участі в управлінні підприємством на території іншої держави.

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» під іноземними інвестиціями розуміють цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

За даними Держстату у 2015 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн. дол. США та вилучено 891,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на кінець 2015 року становив 4,3 млрд. дол. США [2], що в порівнянні з 2013 роком на 13,7 млрд. дол. США менше.

До головних причин, що стримують розвиток інвестиційної діяльності в Україні можна віднести:

- нестабільність політичної ситуації, яка спостерігається в постійному коливанні політичного курсу держави;
- наявність корупції, рейдерства на підприємствах та бюрократизму в державних органах;
- недоліки законодавства в сфері інвестування та підприємництва;
- відсутність гарантій, захисту для іноземних інвесторів від боржників і недобросовісних партнерів;
- відсутність єдиної стратегії та планів щодо заохочення інвестицій;
- низька ефективність економіки;
- невисокий рівень розвитку інфраструктури.

Однак, Україна все ще залишається достатньо привабливою для іноземних інвесторів, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій.

Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 році наша країна посідала 109 місце.

Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки, і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов.

Для подальшого покращення інвестиційної привабливості України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Література:

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування»: від 19 берез. 1996 р. № 93/96-В / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 19. – 80 с.
2. Звіт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні» [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=20b6e3e8-9f3f-403a-8695-65ef41d70c3a>

Станасюк Н. С.
*кандидат економічних наук, доцент,
 докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва
 Національного університету «Львівська політехніка»
 м. Львів, Україна*

ПРОГНОЗУВАННЯ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

З метою забезпечення ефективного розвитку промислового потенціалу необхідно своєчасно виявляти несприятливі тенденції соціально-економічного середовища як складної динамічної системи, елементи якої перебувають у взаємозв'язку та взаємодії. Тому важливим засобом державного управління є прогнозування, на основі якого можна передбачити ймовірність настання тих чи інших подій.

Питання, пов'язані із прогнозуванням соціально-економічних процесів досліджують Ю.В. Василенко [1], А.І. Сухоруков [2], О.І. Черняк, П.В. Захарченко [3] та ряд інших провідних вчених. При цьому, як зазначає академік В.М. Геєць, сьогодні «якісні зміни в економіці України є нагальними» [4, с. 5].

Оскільки згідно обраного країною вектора розвитку промисловий потенціал є основою майбутнього економічного зростання, тому метою нашого дослідження є прогнозування факторів макросередовища, що мають значний вплив на його розвиток.

Враховуючи економічну гіпотезу, що промисловий потенціал складається із наступних базових складових (виробничо-господарська, фінансово-інвестиційна, соціально-трудова та інноваційна компоненти), фактори розвитку промислового потенціалу доцільно поділити на чотири основні групи. Для прогнозування тенденцій їх розвитку використано побудову лінії трендів. За допомогою пакету Microsoft Excel було прогнозовано значення показників на середньострокову перспективу (табл. 1).

Таблиця 1

Прогнозні значення показників, які відображають фактори розвитку промислового потенціалу

Фактори розвитку промислового потенціалу	Показники	Фактичне значення (2014 рік)	Прогнозні значення		
			2016	2017	2018
Фактори розвитку соціально-трудової компоненти	Темпи зростання (спаду) чисельності постійного населення, %	99,70	99,86	99,90	99,93
	Кількість релігійних організацій, тис.	35,3	34,8	33,4	31,1
	Доходи населення, млрд.грн	1531	1321	1002	505
	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, тис. грн	36,4	37,4	36,1	33,1
Фактори розвитку фінансово-інвестиційної	Перевищення видатків над доходами (дефіцит), млрд.грн.	72	83,7	86,4	85,9
	Податкові надходження, млрд.грн.	367,5	459,9	489,6	515,3
	Середній офіційний курс	1188	1294	1427	1569

компоненти	національної грошової одиниці до долара США, грн (за 100 доларів США				
	Кількість бірж	555	600	611	622
	Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, тис.	1331	1392	1398	1401
	Кількість зареєстрованих злочинів-вимагання, тис.	0,6	0,8	1,0	1,3
Фактори розвитку виробничо-господарської компоненти	Інвестиції в основний капітал, млрд.грн.	219,4	176,7	121,9	49,9
	Кредити, надані банками (на кінець періоду), млрд. грн	1020,7	827,7	693,1	500,5
	Оптовий товарооборот, млрд.грн	988	1324	1382	1440
	Експорт товарів, млрд. дол. США	53,9	42,2	29,9	14,2
Фактори розвитку інноваційної компоненти	Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	109,6	93,61	83,00	71,48
	Приріст іноземних інвестицій, млрд. дол. США	-11,1	-26,6	-39,1	-54,0

Розраховано за [5]

Лінії трендів було одержано на основі врахування фактичних даних за період 2000-2014 рр. та побудови лінійної, поліноміальної, експоненціальної, степеневі та логарифмічної залежностей. З огляду на значення коефіцієнта детермінації, яке коливалося в межах 0,8-0,9 для відібраних факторів можна говорити про песимістичний прогноз їх розвитку у найближчій перспективі. При цьому за незмінних умов негативний вплив факторів розвитку промислового потенціалу буде збільшуватися у найближчій перспективі. Певні позитивні зміни можна очікувати лише щодо розвитку вітчизняного бізнес-середовища, а саме очікується зростання кількості суб'єктів Єдиного господарювання, бірж та обсягів оптового товарообороту, що пов'язано із проведеними протягом останніх років реформами дозвільної системи в Україні та спрощення процедури отримання дозволів на проведення різних видів підприємницької діяльності.

Підсумовуючи зазначимо, що вплив негативних факторів не сприяє розвитку промислового потенціалу та веде до подальшого падіння обсягів промислового виробництва, що негативно відображається на стану національного господарства. Тому першочерговим завданням державного управління є розробка заходів спрямованих на мінімізацію негативних впливів та створення сприятливого макросередовища для промислового розвитку країни.

Література:

1. Василенко Ю. В. Економіка при девальвації та інфляції. – К: Синопис, 2010. – 142 с.
2. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.

3. Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи: Монографія / За ред. О. І. Черняка, П. В. Захарченка. – Бердянськ: Видавництво Ткачук, 2011. – 391 с.
4. Геєць В. М. Якісні зміни в економіці України є нагальними // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4(218). – С. 5–9.
5. Відкрита статистична база Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Хобта В. М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Донецького національного технічного університету*

Кладченко І. С.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Донецького національного технічного університету
м. Покровськ, Донецька область, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В процесі дорослішання людства та розуміння власної відповідальності за способи та наслідки забезпечення розвитку перед майбутніми поколіннями змінюються погляди на його ключові домінанти. Від максимізації обсягів виробництва як виміру національного добробуту до забезпечення гармонійної узгодженості чи збалансованості економічної, соціальної та екологічної складових тріади розвитку. Масштабні системні зрушення у сфері охорони клімату й проявлена на світовому рівні консолідація національних зусиль та поглядів на проблеми енергоефективності та ресурсозбереження формують нові завдання для економічного розвитку, такі як декарбонізація інвестицій, зниження вуглеродомісткості ВВП, перехід від добувної до альтернативної енергетики, впровадження найкращих доступних технологій.

В Україні, як невід'ємній частині світового економічного простору, розвиток повинен визначатися необхідністю стратегічного обмеження емісії парникових газів через забезпечення рівномірного, еволюційного характеру переходу на стандарти низьковуглецевого господарювання. Саме це в умовах гострої соціально-економічної нестабільності, яка сформувалася на сучасному етапі, актуалізує питання аналізу основних тенденцій розвитку, яким повинна підпорядковується сучасна українська економіка, ступінь її збалансованості та відповідності світовій динаміці.

В контексті глобальних кліматичних зрушень збалансованість представляється імперативом сучасного етапу розвитку економіки України з урахуванням взятих на себе екологічних зобов'язань, які зумовлюють необхідність структурних змін національного укладу та способу господарювання. Збалансованість забезпечуватиме стабільність та життєздатність економічної системи за допомогою створення необхідних композицій і пропорцій як між системою та зовнішнім середовищем, так і всередині самої системи. Отже, вищесказане зумовлює мету та завдання проведеного дослідження.

Проаналізуємо основні тенденції розвитку української економіки, які відповідають за ступінь її збалансованості та стійкості до викликів сучасності. Так, збалансованість розвитку національної економіки проявляється на рівні ефективних пропорцій формування внутрішнього валового продукту країни. Співвідношення показників валового випуску, проміжного споживання та валової доданої вартості показує, якими силами забезпечується економічне зростання, наскільки продуктивним є процес макровідтворення національної економіки (рис. 1).

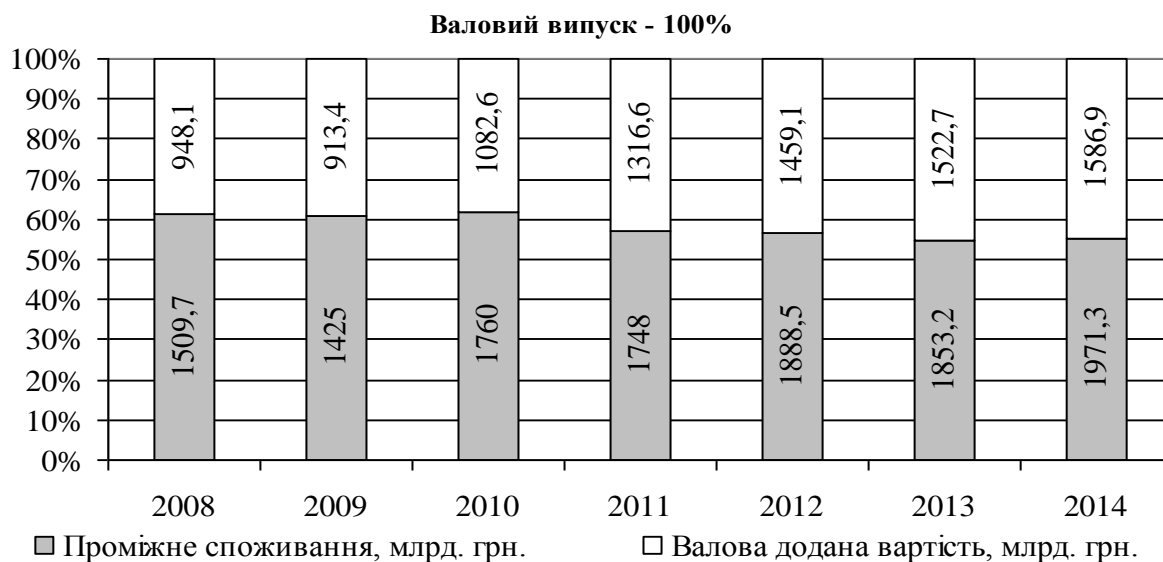


Рис. 1. Динаміка пропорцій розвитку економіки України за 2008-2014 рр.

Джерело: розраховано за даними статистичного збірника «Україна у цифрах» за 2015 р.

Переважно ресурсомісткими виявляються пропорції сучасного розвитку української економіки. Так, співвідношення витрат на товари та послуги, використаних інституційними одиницями для виробничих потреб (проміжне споживання) та первинних доходів, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними (валова додана вартість) для національного господарства за період 2008-2014 рр. сформувався на рівні 3:2. Тобто 3 частини з 5-ти (60% валового випуску) складають засоби виробництва, а 2 частини (40% валового випуску), створена за їх допомогою додана вартість.

Аналіз процесів, які протікають в Україні доцільно проводити в порівнянні з динамікою світового ВВП як агрегованої узагальненої характеристики економічного розвитку. Наближення до нього, знаходження в ритмі з ним слід вважати за позитивну тенденцію, що віддзеркалює коеволюційне функціонування національної економіки та релевантний світовим стандартам розвиток. Здатність економіки проходити піки спадів, трансформувати злети у активний ресурс та відтворювати саму себе характеризує гармонічність та пропорційність її розвитку. Так, оцінку збалансованості розвитку національної економіки зробимо за допомогою порівняльного аналізу динаміки ВВП України, Польщі та світу за останні 27 років (рис. 2).

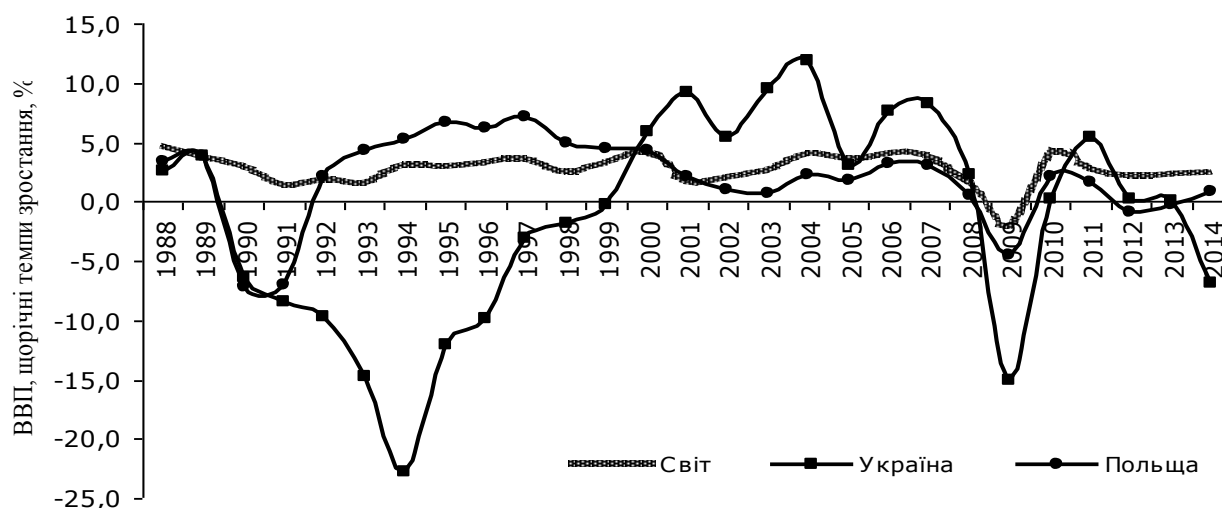


Рис. 2. Динаміка внутрішнього валового продукту за 1988-2014 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними Світового банку, 2016 р.

В обраних часових рамках з 1988 до 2014 рр. (період становлення та функціонування України як незалежної держави) глобальна економіка плавно зростала середніми темпами 2,8% у рік (рис. 2). За цей період світовий ВВП переважно гармонійно коливався навколо свого середнього значення, породжуючи стримані амплітудні відхилення в інтервалі від +1,9% до -1,4% за виключенням шокового стрибка 2009 року відхиленням у -4,9% (реакція на розгортання світової економічної кризи 2008 року).

В цілому траєкторія економічного зростання польської економіки у 1988-2014 рр. за формою, інтенсивністю та частотою перепадів (піків падіння та злетів) максимально наближається до світової динаміки ВВП. Динаміка української економіки за відповідний період знаходиться в динамічному дисонансі з глобальними тенденціями, інтенсивніше реагуючи на кризові явища розвитку світової економіки.

Так, за період 1988-2014 рр. економіка Польщі близько 18% календарного часу (проти 48% тривалості функціонування української економіки з максимальним піком падіння у 22,8%) знаходилася у фазі спаду та рецесії, демонструючи помірну глибину падіння максимальними темпами у -7,2% у 1990 р. та мінімальним – 0,3% у 2013 р. Так, у депресивному 2009 році на падіння світової економіки на 4,5% (порівняно з 2008 р.) Польща відреагувала стриманими темпами падіння, -2,1% у рік. Річна швидкість обвалу економіки України у цей період склала 15,1%.

Зіставляючи світову економічну динаміку першого десятиріччя (1990-1999 рр.) з динамікою української економіки, слід відмітити, що остання розвивається в протифазному режимі, демонструючи від'ємні темпи падіння проти впевненого зростання польської та світової досить близькими річними темпами: 5% та 3% відповідно (рис. 2). Наступне десятиріччя (1999-2008 рр.) як у глобальному масштабі, так і в масштабі національних економік характеризується фазою спільного економічного зростання. Однак, для України його істотні темпи (в середньому 7% у рік) нівелюються хвилеподібною динамікою темпів інфляції у середньому 18% у рік, які негативно відбиваються на життєвому рівні населення країни (рис. 3).

Така нерівномірність економічного розвитку попередніх етапів стає одним із факторів інтенсивної реакції країни на кризу світової економіки у 2009 році та подальше пожвавлення невисокими (в середньому 1,5% у рік) затухаючими темпами,

які швидко (за 4 роки) трансформувалися в майже 7% падіння українського ВВП вже в 2014 році, як було показано на рис 2.

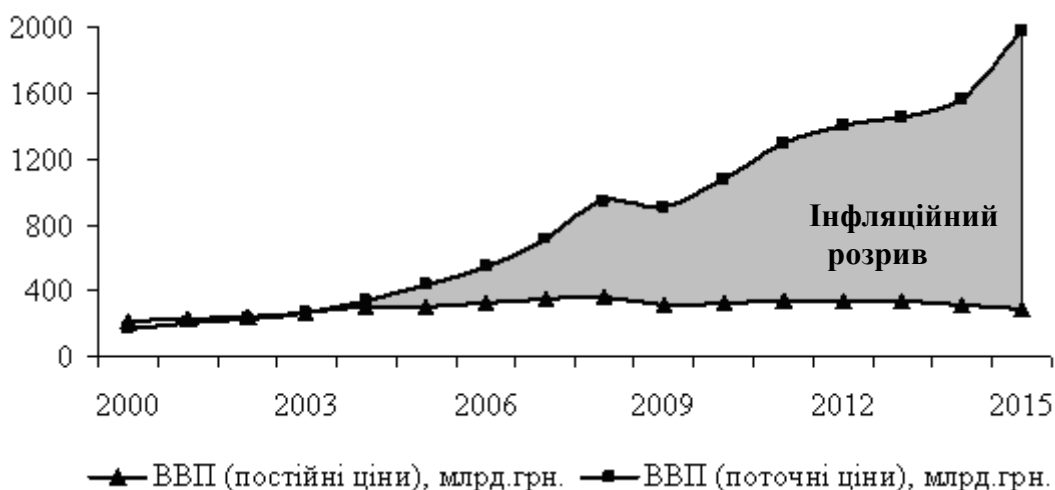


Рис. 3. Динаміка обсягу інфляційного розриву ВВП України

Джерело: розраховано авторами за даними Світового Банку, 2016

Таким чином, встановлені тенденції розвитку національної економіки свідчать про її незбалансованість, турбулентність та волатильність, що виступає в якості додаткового навантаження при переході на нові стандарти функціонування глобальної «низьковуглецевої економіки». Отримані результати стають орієнтиром для подальшого поглибленого дослідження специфіки розвитку української економіки, для формування виваженої державної стратегії розвитку країни на наступний період часу.

Література:

1. Статистичний збірник «Україна у цифрах». (2015) Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm
2. World Bank Open Data (2016). Retrieved from <http://data.worldbank.org/>

Шемаєв В. В.

*докторант відділу безпеки реального сектору економіки
Національного інституту стратегічних досліджень
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНІ ІНІЦІАТИВИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ТА ІНКЛУЗИВНОСТІ ТРАНСПОРТУ

Питання підвищення екологічності та інклузивності (доступності) транспорту на сьогоднішній день є пріоритетними для фахівців в сфері транспорту розвинених країн. Це підтвердили результати Міжнародного транспортного саміту¹ країн ОЕСР (International Transport Forum – ITF) – організації, заснованої на базі Європейської конференції міністрів транспорту.

¹ Міжнародний транспортний саміт відбувся 18-20 травня 2016 року у м.Лейпциг, Німеччина

Для України ці проблеми, нажаль, не такі пріоритетні, як наприклад, оновлення рухомого складу залізниць, модернізація дорожньої мережі, питання скасування 75% відрахувань до бюджету з прибутку державних стивідорних компаній в морських портах. Проте, в світлі євроінтеграційного курсу України вкрай бажано знати і розуміти в якому напрямку рухаються країни ОЕСР.

За оцінками ІТФ, на частку підприємств транспортної галузі в світі припадає близько 23% викидів парникових газів, але з урахуванням зростаючого обсягу світової торгівлі – тренд обсягу викидів парникових газів (у т.ч. CO₂) продовжить зростати, що вплине на прискорення процесу глобального потепління². Що стосується доступності транспорту – через зростання цін на пасажирські перевезення, а також низьку економічну ефективність окремих маршрутів на деяких неурбанізованих територіях, а також у в містах в нічний час, універсальна мобільність громадян до сих залишається невирішеним питанням.

У зв'язку з цим на порядок денний в світовій транспортній галузі виходять три напрямки: по-перше, необхідність зниження обсягів використання транспортними підприємствами традиційних видів палива з високим рівнем викидів парникових газів (в першу чергу CO₂); по-друге, підготовка до приходу ери електромобілів, безпілотних транспортних засобів та спільного користування легковими автомобілями (car-sharing); по-третє, зростаюча значущість аналізу даних, поряд з необхідністю їх відкриття для суспільства, бізнесу і дослідницьких інститутів (мова не йде про дані, що мають комерційну таємницю).

У світі різні види транспорту і підприємства підходять до вирішення проблеми зниження викидів парникових газів в атмосферу по-різному. Наприклад, Міжнародна морська організація (ІМО) розробила рекомендації для підвищення енергоефективності суднобудування, що дозволять з 2025 року зменшити споживання палива судном на 30%³. Рекомендації також включають типовий план із забезпечення енергоефективності судна (Ship Energy Efficiency Management Plan) і операційний індикатор енергоефективності судна (Ship Energy Efficiency Operational Indicator).

Має свої практичні рекомендації і Міжнародна шіппінгова палата (ІС). В першу чергу це зниження швидкості руху судна (slow steaming), оптимізація маршрутів з урахуванням погодних умов, поліпшення дизайну корпусу судна і гвинта, оптимізація водного баласту, своєчасність заходу судна в порт і т.і. Такі заходи за оцінками експертних організацій зможуть скоротити викид газів на 50% до 2050 року⁴, незважаючи на плановане зростання обсягів міжнародної торгівлі.

Судноплавні компанії, в свою чергу взяли зобов'язання знижувати викиди оксиду сірки за рахунок використання палива з низьким вмістом сірки (або інших нових видів палива), а також т.зв. скрубєрів (систем для очищення вихлопних газів від сірки (SO₂) і викидів твердих частинок з судових двигунів, генераторів і котлів). Свою роль можуть відіграти і морські порти, надаючи більш дешеву ставку лоцманського збору для енергоефективних суден, що можна було б реалізувати і в українських портах.

² Reducing transport greenhouse gas emissions: trends & data 2010 – © OECD/ITF 2010. Режим доступу: <http://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/10ghgtrends.pdf>

³ Міжнародна конвенція по запобіганню забруднення з суден (MARPOL), Додаток VI [http://www.imo.org/blast/blastDataHelper.asp?data_id=30762&filename=203\(62\).pdf](http://www.imo.org/blast/blastDataHelper.asp?data_id=30762&filename=203(62).pdf)

⁴ Shipping, World Trade and the Reduction of CO₂ Emissions, Міжнародна шіппінговая палата, <http://www.ics-shipping.org/docs/co2>

У галузі залізничного транспорту можна навести позитивний приклад залізниць Німеччини Deutsche Bahn, які в своїй стратегії «DB-2020+»⁵ націлились на зниження викидів CO₂ до 30% за рахунок використання відновлюваних джерел енергії (з перспективою в майбутньому стати перевізником, якій працює повністю на відновлюваних видах енергії), а також енергоефективного управління рухомим складом шляхом навчання машиністів відповідним технікам керування на комп'ютерних тренажерах. З урахуванням цього, продовження проектів електрифікації інтенсивних ділянок залізниці повинна стати і для ПАТ «Укрзалізниця» однією з пріоритетних цілей розвитку.

Світова авіаційна галузь вже багато в чому досягла успіху в питаннях забезпечення енергоефективності за рахунок інженерних рішень глобальних виробників літаків. Наприклад, літак Airbus A320neo споживає на 20% менше палива та виробляє на 10% менше оксиду азоту, ніж його попередник⁶. Використання авіакомпаніями моделі hub-and-spoke (системи маршрутів розташованих за аналогією із колесом зі спицями, в якій весь авіаційний трафік рухається уздовж спиць, з'єднаний хабом у центрі) дозволила більш економічно розподіляти наявний парк літаків у відповідності по попиту пасажирів та відстані між аеропортами.

Постійно зростаючий рівень моторизації населення і, як наслідок, заторів містах пропонується вирішувати за рахунок інвестицій в громадський транспорт, в першу чергу – рейковий та електричний. Використання велосипедів, електромобілів, в т.ч. кар-шерінгу (як нового виду громадського транспорту) також дозволяє поліпшити ситуацію з екологією та інклюзивністю в містах. На думку Всесвітньої асоціації громадського транспорту UITP, муніципалітетам слід закупати рухомий склад громадського транспорту таким чином, щоб він міг задовільнити потреби населення в перевезеннях в години «пікових» навантажень, тим самим підкреслюючи, що малогабаритні автобуси і маршрутні таксі не повинні підміняти стандартні великогабаритні автобуси.

Зростає інтерес до екологічності й у автомобілістів. За інформацією компанії Tesla, у США активно зростає попит на електромобіль Tesla 3, вартість якого становить близько 35 тис. дол. США. Обсяг замовлень на його виробництво виявився набагато вище планового показника і, на сьогодні, вже склав 450 тис. автомобілів, при тому, що його серійне виробництво слід очікувати тільки в кінці 2017 – на початку 2018 рр. Для подальшого розвитку світового ринку електромобілів компанія Tesla закликає уряди країн прийняти загальну рамку законодавства по літєвим батареям, безпілотним автомобілям і автопілотуванню авто. Ці документи, а також податкові стимули на еко-автомобілі, що зарекомендували себе в Скандинавських країнах, сприятимуть розвитку ринку електромобілів. Крім змін у регуляторній політиці, необхідно інвестувати і в розвиток інфраструктури електричних заправок – так, наприклад, Німеччина планує створити на своїй території найближчим часом мережу з 15 тисяч таких станцій.

Чи означає це початок кінця ери традиційних автоконцернів? Приклади Toyota, Hyundai і BMW роблять відповідь не такою очевидною. Провідні автовиробники запускають виробництво гібридних авто та електромобілів, в яких для полегшення корпусу використовується композитний матеріал вуглепластик, який набагато легше сталі, але демонструє хороші результати на краш-тестах. Автоконцерни вкладають

⁵ DB2020+, режим доступу: <http://www.deutschebahn.com/en/sustainability/overview/vision.html>

⁶ Офіційний сайт Airbus, режим доступу: <http://www.airbus.com/aircraftfamilies/passengeraircraft/a320family/spotlight-on-a320neo/>

значні кошти в розвиток інновацій та технологій, не збираюся залишатися в ері двигунів внутрішнього згорання, що відступає.

Забезпечення екологічності транспорту неможливо без формування у країнах актуальних інформаційних баз даних, що включають, наприклад, інформацію про наявність вільних місць для паркування в місті, обсяги споживання палива судноплавними та авіа-компаніями, заповнюваність поїздів і автобусів і т.д. Вирішенню цієї проблеми сприятиме реалізація нещодавно ініційованого проекту Decarbonising Transport⁷ з метою забезпечення постійного збору та аналізу даних про споживання палива різними видами транспорту для вироблення в подальшому тактичних і стратегічних кроків в напрямку зниження частки транспорту в загальному обсязі емітованих парникових газів.

Як бачимо, кожен з видів транспорту має внутрішні резерви та інновації для внесення свого вкладу у боротьбу з глобальним потеплінням. В Україні екологічність транспорту, на жаль, системно не аналізується, дані про це – не збираються і не вивчаються. А з проблемою доступності транспорту стикається кожен третій житель села і кожен п'ятий городянин. Варто відзначити, що торішнє рішення Верховної Ради України⁸ про скасування пільг на громадський транспорт для окремих категорій громадян стало додатковим фактором зниження мобільності громадян, на який не всі органи місцевої влади дали адекватну відповідь.

В умовах зміни технологічного укладу, яке ми спостерігаємо в світовій економіці, для кожної країни створюється унікальна можливість «перестрибнути» деякі етапи в розвитку технологій. Створивши сприятливе законодавство, податкові стимули, екологічно орієнтовані тендерні процедури і, звичайно, систему моніторингу та аналізу даних, Україна має всі шанси зробити національну транспортну галузь такою, що відповідає вимогам XXI сторіччя щодо екологічності та інклюзивності транспорту.

⁷ Проект Decarbonising Transport <http://www.itf-oecd.org/decarbonising-transport>

⁸ У ЗУ «Про державний бюджет на 2015 рік» обсяг пільг був значно скорочений

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аллахвердян А. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри цивільного та господарського права
Донецького юридичного інституту
Міністерства внутрішніх справ України
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Від початку розвитку ринкової системи функціонування економіки у житлово-комунальному господарстві реалізовано достатньо реформ, що стосуються питань управління, фінансування та розвитку інфраструктури. Відсутність комплексного підходу до запровадження ринкових відносин у галузь, нормативно-правового забезпечення, необхідних інституціональних змін, поряд із значною фінансовою нестабільністю, відсутністю досконалих механізмів залучення кредитних ресурсів на фінансування інвестиційних проектів призвели до руйнування і кризового стану галузі. Вирішальним фактором у протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, формуванні стабільної роботи підприємства та його розвитку, виступає якісно побудована система економічної безпеки.

Основним джерелом загроз для економічної безпеки житлово-комунальних підприємств є відсутність належного фінансування. Сфера житлово-комунального господарства – це одна із найбільш недофінансованих, а значить і проблемних галузей держави.

З огляду на той факт, що оплата комунальних послуг має значну питому вагу у видатках населення, щорічне зростання тарифів на комунальні послуги, знижує платоспроможність населення і є передумовою зростання дебіторської заборгованості за житлово-комунальні послуги і зростання дефіциту оборотних коштів підприємств галузі. У свою чергу висока залежність від енергоресурсів, спричиняє постійне зростання собівартості комунальних послуг, що призводить до збитковості переважної більшості комунальних підприємств.

Незадовільний стан економічної безпеки житлово-комунальних підприємств є передумовою існування негативних тенденцій в системі національної безпеки України. Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України», до загроз національній безпеці країни належать – критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, системах життєзабезпечення, а також нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки.

Комунальне господарство міст створює систему їх життєзабезпечення. Значимість комунальних підприємств полягає в тому, що вони визначають формування базових умов життя населення, які впливають на процес соціально-економічного розвитку країни в цілому [1]. Як зазначено в програмах реформування і розвитку житлово-комунального господарства [2], в галузі функціонує близько 5 тисяч підприємств і організацій, експлуатується майже 25% основних фондів держави, зайнято 5%

працездатного населення. Складність стану техніко-технологічної складової економічної безпеки полягає у високому рівні фізичного та морального зносу технічної бази, великих втрат і аварійності виробничих фондів.

Слід зазначити, що відсутність фінансових ресурсів на підприємствах галузі для ремонту та оновлення технологічних мереж і обладнання, яке викликане високим рівнем і подальшим зростанням збитковості підприємств є передумовою подальшого зростання рівня зносу основних фондів і загострення рівня загроз економічної безпеки галузі та держави.

До внутрішніх загроз діяльності житлово-комунальних підприємств, які пов'язані з кадровою складовою економічної безпеки можна віднести застарілу організацію системи управління персоналом; низький рівень кваліфікації робітників та слабку систему навчання; неякісну систему мотивації; відсутність ініціативності та творчого підходу в роботі.

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки, важко переоцінити значення якісно побудованої системи економічної безпеки на підприємствах житлово-комунальної галузі. Аналіз основних загроз у фінансовій, техніко-технологічній, кадровій, екологічній та інших складових економічної безпеки, дозволить розробити основні напрямки протидії загрозам, послабити вплив швидкозмінних економічних та ринкових умов функціонування підприємств та сформулювати стратегію розвитку житлово-комунального комплексу.

Література:

1. Кизилова Л. О., Кизилів Г. І. Економічна безпека комунальних підприємств: податкові інструменти як стратегічний чинник / Л. О. Кизилова, Г. І. Кизилів // Інформаційно-аналітичне забезпечення управління фінансово-економічною безпекою: аудиторський супровід та бізнес розвідка: Матеріали конференції – Харків, ХНУГХ, 2016. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/32154/>
2. Міністерство з регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>

Балахонова О. В.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та інформаційних технологій
Вінницького соціально-економічного інституту Університету «Україна»
м. Вінниця, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТУ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІД ЧАС ЙОГО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Найважливішим властивістю систем є керованість – здатність до підпорядкування цілеспрямованим діям, що забезпечує стійкість функціонування, збереження або придбання системою тих чи інших якісних особливостей, виконання заданої програми дій і т.д. Управління, як процес впливу на систему, розглядається як її найважливіша функція, орієнтована на досягнення заданих цілей.

За результатами аналізу існуючих систем управління стійкістю, можна зробити висновок про те, що вони не в повній мірі відповідають необхідним вимогам стратегії

реструктуризації і потребують вдосконалення. Відсутність узагальненого досвіду і комплексних наукових досліджень в галузі управління стійкістю підприємства в ході реалізації реструктуризаційних проектів призводить до додаткових втрат і зниження ефективності реструктурування виробничих систем.

Однією з основних причин неефективного управління стійкістю є відсутність ясних і чітких методологічних основ цього процесу. Аналіз наведених в літературі принципів управління стійкістю показує їх розрізненість, а окремим спробам їх систематизації притаманне безліч спірних моментів [2, с. 9]. Проте, аналіз досліджень в галузі методології управління стійкістю з урахуванням вимог сучасної економіки дозволяє сформулювати систему принципів управління стійкістю:

1. Рішення, пов'язане зі стійкістю, має бути економічно грамотним і не повинно надавати негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Управління стійкістю повинно здійснюватися в межах корпоративної стратегії організації.

3. При управлінні стійкістю прийняті рішення повинні базуватися на необхідному обсязі достовірної інформації.

4. При управлінні стійкістю прийняті рішення повинні враховувати об'єктивні характеристики середовища, в якому підприємство здійснює свою діяльність.

5. Управління стійкістю повинно носити системний характер.

6. Управління стійкістю має передбачати поточний аналіз ефективності прийнятих рішень і оперативну коректуру набору використовуваних принципів і методів управління стійкістю.

З ситуації на даний момент практики досить чітко видно, що у українських фахівців з одного боку, і західних дослідників – з іншого, склалися цілком чіткі переваги щодо методів управління стійкістю. Наявність подібних переваг обумовлено в першу чергу, характером економічного розвитку держави і як наслідок, специфічними групами розглянутих факторів негативного впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на виробничо-економічну систему, що створюють ситуацію невизначеності і ризику [3, с. 49].

Але, не дивлячись на відмінності в перевагах, слід враховувати, що розвиток економічних відносин в Україні сприяє впровадженню західного досвіду і, як наслідок зближення українського і західного підходів до дослідження і управління стійкістю.

Так в узагальненому підході, стійкість підприємства трактується, як динамічна характеристика, яка під впливом різних зовнішніх і внутрішніх факторів постійно змінюється [1]. Тому логічно вірним буде проведення оцінки та аналізу динаміки даного інтегрального показника в часі.

В основу пропонованого механізму оцінки та управління стійкістю підприємства повинен бути покладений принцип однозначного трактування кількісної оцінки, реалізований з допомогою узагальненого інтегрального показника структурно-функціональної стійкості виробничої системи. Даний показник за своєю економічною природою показує ступінь відхилення в бік погіршення значень що враховуються показників від заданих (нормативних, запланованих, еталонних, минулих і т.д.).

При цьому потрібно розуміти, що показник стійкості виробничої системи повинен відображати стійкість системи в цілому і визначатися в залежності від стану всіх сфер її діяльності. У цьому випадку в якості основного показника вибирається показник стійкості тієї сфери, в якій свою реструктуризацію процеси найбільш швидко призводять до втрати стійкості і викликають максимальний економічний збиток.

Перш, ніж розглядати новий підхід до оцінки стійкості виробничої системи і до її управління, необхідно відзначити, що розрізняють два види стійкості: стійкість стану (збереження близькості до деякого виділеного стану) і стійкість структури (збереження головних структуроутворюючих зв'язків).

Так в нерівноважних відкритих виробничих системах сильна флуктуація означає втрату стійкості стану через наявність в системі «позитивного» (автокаталітичного) зворотного зв'язку, що підсилює деякі, що виникають при взаємодії із зовнішнім середовищем, обурення [1]. Біфуркація (перебудова структури) означає втрату структурної стійкості системи, тобто руйнування її головних системоутворюючих зв'язків.

При цьому визначення стійкості відкритих ієрархічних систем повинно виходити з безперервності структурних перебудовань і характеризувати їх внутрішню організацію з точки зору способу цих перебудовань. Стійкість цього роду повинна характеризувати здатність цих систем зберігатися в процесі безперервних структурних змін.

На основі вищесказаного і аналізу визначень структурної динамічної стійкості виробничо-економічних систем, можна стверджувати, що виробнича система має властивість структурно-функціональної стійкості, якщо трансформація її структури і зв'язків не призводить до порушення фінансової, економічної і технологічної стійкості при збереженні стійкості функціонування системи щодо поставленої мети.

Відповідно до цього визначення можна розглядати виконання необхідних і достатніх умов структурно-функціональної стійкості. Необхідні умови виконуються при збереженні фінансової, економічної і технологічної стійкості. Достатні умови характеризуються виконанням стійкості функціонування щодо поставленої мети.

Література:

1. Захарченко В. И. и др. Реструктуризация и аутсортинг на предприятии / В. И. Захарченко. – Одесса: Феникс, 2006. – 128 с.
2. Корчагина Е. В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства / Е. В. Корчагина. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 145 с.
3. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: логистико ориентированное проектирование бизнеса / А. А. Колобов и др. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Баумана, 2001. – 600 с.

Бондар Н. Ю.

студентка

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

В сучасному світі, за умов ринкової економіки, кожне підприємство прагне стати успішним, проте значна кількість не досягає цієї мети. Звісно, в кожному окремому випадку існує своя причина. Однією з проблем є неефективне управління персоналом, яке включає в себе не тільки кадровий облік, а й розвиток систем мотивації працівників, формування корпоративної культури, підвищення престижу підприємства, і створення умов для залучення нових висококваліфікованих фахівців.

В Україні станом на 1 липня 2016 року існує 1152800 юридичних осіб, що на 31453 юридичні особи більше, ніж на початку року [1]. Оскільки відбувається зростання кількості робочих місць, праця стає все більш впливовим фактором виробництва. Відповідно виникає питання її максимально ефективного використання. Ефективність використання трудових ресурсів підприємства характеризує продуктивність праці, яка визначається кількістю продукції (товару, послуги), що виробляється в одиницю часу, або витратою праці на одиницю продукції, що виготовлена [2, с. 315].

Продуктивність праці є однією з найважливіших економічних категорій, в якій найбільш повно відображається ефективність виробництва. Вона є динамічним показником, тобто постійно змінюється під дією факторів. Вся сукупність факторів по-різному впливає на зміну рівня продуктивності праці. Крім того, на зміну показника впливають різноманітні об'єктивні та суб'єктивні причини. З огляду на сутність праці, як на процес споживання робочої сили і засобів виробництва, всі фактори, які визначають підвищення продуктивності праці, можна об'єднати в три групи:

- матеріально-технічні;
- організаційно-економічні, що характеризують ступінь розвитку організації та управління суспільного виробництва;
- соціально-психологічні, що пов'язані з роллю людини в суспільному виробництві і характеризують ступінь використання робочої сили [3].

Нажаль, сьогодні підприємства не створюють необхідних умов для підвищення продуктивності праці за рахунок перших двох груп факторів, а саме – зниженню трудомісткості виготовлення продукції, завдяки вдосконаленню техніки і технології виробництва. Саме тому гострішою стає проблема мотивації праці як основного чинника підвищення продуктивності праці в групі соціально-психологічних факторів.

Мотивація праці – це процес спонукання працівника до досягнення цілей підприємства через задоволення його особистих інтересів. Існує декілька видів мотивації праці, основні з них представлено на рис. 1.

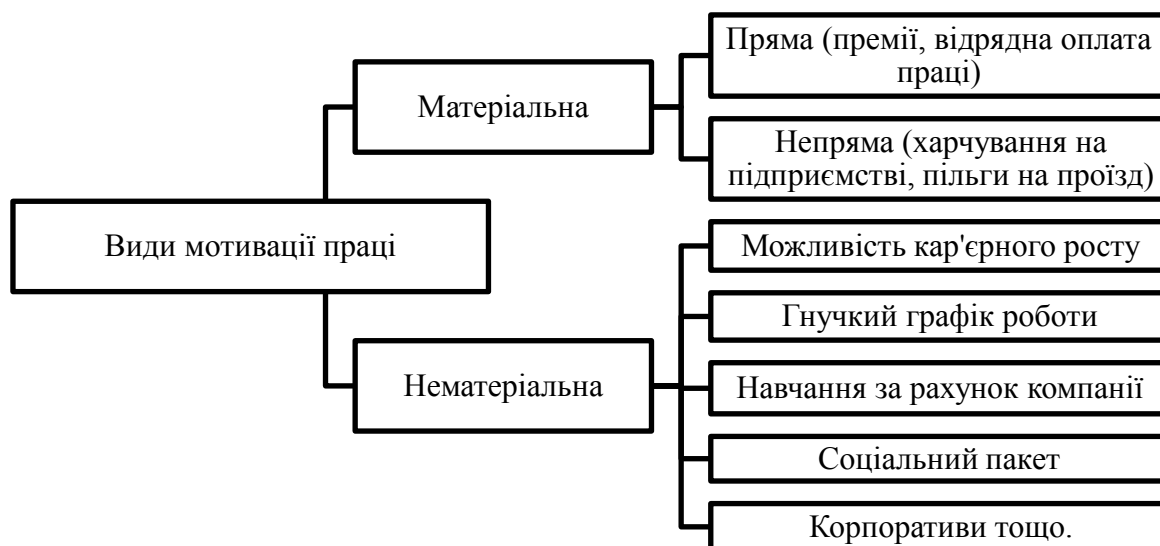


Рис. 1. Види мотивації праці

В Україні більшість підприємців вважають ефективним тільки пряму матеріальну мотивацію, зовсім не зважаючи на те, що мотивація покликана задовольняти і соціальні потреби, адже крім отримання винагороди за працю, людина прагне

самореалізувати себе і в робочій діяльності, і в колективі (налагодити взаємовідносини, завоювати повагу колег). Саме тому керівництво повинно використовувати методи мотивації комплексно, не концентруючись лише на матеріальних.

Ефективність такого підходу підтверджується даними таблиці 1, які взяті з дослідження К. Гурової, яка шляхом анкетування визначала ступінь важливості для працівників різних стимулів до праці [4].

Таблиця 1

Ставлення працівників до різних методів мотивації [4]

№	Стимул	Ступінь важливості, %
1	<i>Підвищення заробітної плати</i>	<i>19,3</i>
2	<i>Перспективи кар'єрного зростання</i>	<i>17,9</i>
3	<i>Соціальний пакет</i>	<i>12,5</i>
4	Навчання за рахунок компанії	12,2
5	грошові премії	8,6
6	Проведення корпоративних свят	8
7	Можливість отримання додаткового доходу	6,7
8	Жорстка система штрафів	6,4
9	Безплатне харчування у робочий час	5
10	Надання тимчасового помешкання	3,1
	<i>Всього</i>	<i>100</i>

Із даних таблиці видно, що нематеріальні стимули не поступаються матеріальним за важливістю. Так перспектива кар'єрного зростання для працівників є не менш значущою за підвищення заробітної платні. Загалом нематеріальні методи мотивації мають абсолютну більшість 58,7% від усіх названих факторів, два з яких входять в трійку найважливіших методів мотивації. Використовуючи мотивацію керівництво підприємства може вирішувати такі завдання:

- залучення й утримання в організації кращих спеціалістів;
- визнання діяльності працівників, які досягли значних результатів, з метою подальшого стимулювання їх творчої активності;
- демонстрація ставлення керівництва до високих результатів праці;
- популяризація результатів праці кращих працівників;
- застосування різноманітних форм визнання заслуг;
- покращення морально-психологічного стану працівників через відповідну форму визнання;
- забезпечення підвищення трудової активності колективу підприємства [5].

Характеризуючи мотивацію праці та її вплив на результати роботи працівників необхідно наголосити на тому, що підвищення ефективності праці залежить від соціально-економічних показників, які пов'язані із кваліфікацією й освітою виконавців, умовами праці, застосуванням оптимальних режимів праці і відпочинку, психологічним кліматом у колективі, його згуртованістю і внутрішньо колективними стосунками.

Отже, мотивація праці є одним з найважливіших чинників, який впливає на продуктивність праці в групі соціально-психологічних факторів. Саме тому успішне

управління виробничо-господарською діяльністю підприємств неможливе без використання налагодженого мотиваційного механізму. Дія матеріальних і нематеріальних факторів впливу повинна бути взаємопідсилюючою та взаємодоповнюючою. Тільки за умов комплексного використання різноманітних методів мотивації можливо ефективно стимулювати робітника, таким чином підвищивши продуктивність заради досягнення підприємством поставлених цілей і задач.

Література:

1. Кількість юридичних осіб за організаційними формами [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/edrpy/ukr/EDRPU_2016/ks_opfg/arh_ks_opfg_16.htm
2. Економіка підприємства. Підручник / І. О. Чаюн, Г. М. Богославець, Н. С. Довгаль, Л. Л. Стасюк, І. Ю. Бондар; за заг. Ред. Н. М. Ушакової. – К.: Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2005. – 569 с.
3. Харцій А. Д., Сохач С. С. Підвищення продуктивності праці через стимулювання працівників за сучасних умов господарювання / Харцій А. Д., Сохач С. С. // Ефективна економіка. – 2009. – № 3. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=66>
4. Гурова К. Д. Формування системи мотивації персоналу підприємства в умовах глобалізації / К. Д. Гурова // Бізнес-інформ. – 2010. – № 4. – С. 102–104.
5. Васюта В. Б. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання / Васюта В. Б., Бульбаха Л. І. // Ефективна економіка. – 2016. – № 6. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5041>

Братута О. Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва

Українського державного хіміко-технологічного університету

м. Дніпро, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Магістральний процес еволюції економічної сфери буття проявляється у змістовних і формальних змінах, що стосуються як економічних відносин на усіх рівнях зазначеної сфери, так і суб'єктів цих відносин. В сучасних умовах розвинутої форми товарного господарства спостерігаються такі засадні трансформації у процесі відтворення суспільного виробництва: глобалізація економічного простору; загострення конкурентної боротьби між підприємствами; перенесення акценту в орієнтації суб'єктів господарювання на підприємницьку форму ведення господарської діяльності; прогресуюче розширення й домінування підприємницького середовища у реальному секторі економіки; кардинальна переорієнтація критичної кількості підприємств на застосування нецінових методів конкуренції; диференціація організаційних структур підприємництва (підприємство, холдинг, об'єднання підприємств) і форм ведення конкурентної боротьби (індивідуальна й групова).

За таких обставин перед суб'єктами господарської діяльності постають стратегічні завдання: 1) оптимізувати реалізацію власного економічного інтересу (максимізувати

обсяг балансового прибутку, головним чином за рахунок отримання економічного прибутку); 2) забезпечити неперервність життєвого циклу підприємств. Нагальність вирішення цих завдань потребує проведення кардинальних змін в ієрархічному складі видів господарської діяльності підприємств. Наголос має бути перенесено з триумвірату виробничої, комерційної та інвестиційної видів діяльності на інноваційну й управлінську.

Від першої з цих нових базових видів господарської діяльності підприємства залежить можливість забезпечення та посилення його конкурентоспроможності за рахунок створення певних видів базисних інновацій (товарних, технологічних, технічних й організаційних). Кардинально новою метою управлінської діяльності підприємства є організація перманентного у часі й просторі процесу втілення вищезазначених інновацій у конкурентні переваги у процесі його господарської діяльності.

Реалізація окреслених фундаментальних цілей для забезпечення неперервності життєвого циклу підприємства можлива лише у довгостроковій перспективі, що, у свою чергу, передбачає уведення до складу такого блоку системи управління, як засоби (інструменти) управління, у якості базового елемента – стратегічного планування. Його об'єктом виступає процес розвитку суб'єкта господарювання. Таким чином, першочерговим базисним об'єктом управління стає не процес простого відтворення підприємства у короткостроковому періоді його господарської діяльності як автономної економічної системи (суб'єкта економічних відносин на мікро- й наноекономічному рівнях економічної сфери буття) або процес зростання цієї системи як простої форми її розширеного відтворення, а вища форма розширеного відтворення зазначеного базового виду економічних систем – процес розвитку.

Метою дослідження визначено сутність і зміст таких економічних явищ, як процес економічного розвитку підприємства й організаційно-економічний механізм управління зазначеним процесом.

В економічній науці виділяють дві форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва: економічного зростання; економічного розвитку. Широке застосування зазначених інструментів логічного аналізу на теперішній час обмежене дослідженнями економічних систем більш високого рівня, зокрема економічної сфери буття, мега- й макроекономічних систем. В історичному плані першою, більш розробленою та теоретично завершеною є теорія економічного зростання макроекономічної системи, апарат позитивного аналізу якої використовується як методологічна база для проведення досліджень на рівні економічної сфери буття та мегаекономічної системи [1-3]. У той же час на сучасному етапі еволюції економічної сфери буття й розвитку економічної науки актуальними стали теоретичні проблеми процесу розширеного відтворення підприємства як господарської системи наноекономічного рівня, що виступає одним з основних чинників забезпечення процесів економічного зростання та економічного розвитку національних і світової економік.

Узагальнюючи підходи щодо трактування економічної сутності процесів економічного зростання й економічного розвитку на гранично вищому логічному рівні абстрагування можна виділити наступні їх характерні особливості: економічне зростання – це форма процесу розширеного відтворення суспільного виробництва на будь-якому рівні економічної сфери буття, що здійснюється за допомогою екстенсивних чи інтенсивно-екстенсивних засобів і супроводжується змінами параметрів (кількісними або кількісно-якісними) здатності економічної системи певного рівня щодо продукування економічних благ; економічний розвиток – це форма

процесу розширеного відтворення суспільного виробництва на будь-якому рівні економічної сфери буття, що здійснюється за допомогою інтенсивних засобів і супроводжується кардинальними змінами параметрів здатності економічної системи певного рівня щодо продукування економічних благ.

На основі теоретичних концепцій процесу розширеного відтворення суспільного виробництва і його базових форм, життєвого циклу економічної системи, зокрема підприємства, стосовно зазначеної наноекономічної системи процесу економічного зростання та економічного розвитку можна трактувати наступним чином.

Під процесом економічного зростання підприємства слід розуміти форму процесу розширеного відтворення зазначеної господарської системи, що здійснюється на таких етапах її життєвого циклу, як підйом та стабілізація. Під процесом економічного розвитку слід розуміти форму процесу розширеного відтворення зазначеної господарської системи, що здійснюється на такому етапі її життєвого циклу, як оновлення.

Змістові відмінності між етапами життєвого циклу підприємства, а також формами розширеного відтворення зазначеної економічної системи визначають характерні особливості організаційно-економічного механізму, що забезпечує неперервність його життєвого циклу.

В економічній науці на загальному рівні абстрагування поняття організаційно-економічний (господарський) механізм трактується як сукупність інститутів, що забезпечують функціонування економічної системи. На базовому рівні економічної сфери буття – це функціонування наноекономічних систем, до яких відноситься підприємство. На рівнях більш високого порядку – функціонування відповідних економічних систем, що здійснюється у процесі взаємодій суб'єктів базового рівня, а також суб'єктів, що регулюють умови їх діяльності з різним масштабом охоплення простору економічної сфери буття.

Господарський механізм для економічних систем будь-якого рівня включає наступні групи інститутів: мотиваційні, що зумовлюють процес функціонування економічної системи; формальні, що проявляються в особливостях організаційної структури, через яку відбувається процес функціонування економічної системи; інструментальні, завдяки яким забезпечується здійснення процесу функціонування економічної системи.

Для підприємства загальними елементами його господарського механізму у складі мотиваційних інститутів є наступні: економічний інтерес (максимальний обсяг загального прибутку); забезпечення неперервності життєвого циклу підприємства.

Щодо різних форм процесу розширеного відтворення підприємства відмінності господарського механізму проявляються у наступному: 1) стосовно економічного інтересу: для процесу економічного зростання – орієнтація, головним чином, на нормальний прибуток (оптимізація обсягу загального прибутку завдяки ефекту масштабу); процесу економічного розвитку – орієнтація виключно на економічний прибуток (підприємницький); 2) забезпечення неперервності життєвого циклу: для процесу економічного зростання – протягом середньострокового періоду; процесу економічного розвитку – протягом довгострокового періоду.

Елементами господарського механізму функціонування підприємства у складі формальних інститутів є наступні: організаційно-правова форма підприємства; організаційна структура підприємства; виробнича структура підприємства. У межах цієї групи інститутів немає диференціації за формами розширеного відтворення підприємства.

Для підприємства загальними елементами його господарського механізму у складі інструментальних інститутів є наступні: тип інновацій; склад інновацій.

Для забезпечення процесу економічного зростання підприємства застосовуються інновації таких типів: поліпшуючі; локальні; наслідуючі. У свою чергу, їх склад включає на таких етапах життєвого циклу підприємства, як: 1) підйом – товарні, технічні й технологічні; 2) стабілізації – організаційні, управлінські, соціальні, екологічні.

Для забезпечення процесу економічного розвитку підприємства застосовуються інновації таких типів: базисні; глобальні; піонерні. На етапі оновлення, у межах якого здійснюється процес економічного розвитку для підприємства, склад зазначених інновацій включає: товарні, технічні, технологічні, організаційні, управлінські, соціальні й екологічні.

Література:

1. Економічна теорія: Політекономія / За ред. В. Д. Базилевича: підруч. – [2-е вид., випр.] – К.: Знання-Прес, 2003. – 581 с.
2. Економічна теорія / За ред. В. М. Тарасевича: підруч. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.
3. Макроекономіка / За ред. В. Д. Базилевича: підруч. – К.: Знання, 2004. – 851 с.

Василенко В. П.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

З розвитком міжнародної економічної системи (МЕС) постає необхідність вдосконалення міжнародних економічних відносин. МЕС являє собою сукупність елементів світової економіки, кожному з яких властиві відмінні від інших характеристики. Міжнародні економічні відносини, засновані на міжнародному поділі праці, можуть розвиватися також за рахунок високої якості соціально-відповідальної моделі корпоративного управління. На їх розвиток також впливає багато чинників, серед яких природно-географічні, політико-правові, соціально-культурні, фінансово-економічні та інші.

В Україні формується новий тип управління, який домінує в країнах з ринковою економікою, а саме – корпоративне управління. Корпоративна організація власності та функціонування переважної більшості великих і середніх промислових підприємств у вигляді акціонерних товариств виступає головним чинником формування цього типу управління [1, с. 5]. При цьому вітчизняна модель корпоративного управління поки що недосконала, але на неї також впливає процес конвергенції та глобалізації інших ринкових моделей корпоративного управління.

Для України однією з актуальних проблем є створення сприятливих умов для становлення акціонерних товариств – основних учасників корпоративних відносин [2]. Оскільки, поки що існує лише незначна частка підприємств корпоративного типу, акції яких ліквідні та інвестиційно привабливі для потенційних інвесторів та можуть бути повноцінними об'єктами котирувань на міжнародних фондових майданчиках.

Сутність корпоративного управління полягає у взаємодії чинників, що впливають на розвиток МEB, також узгодженості інтересів міжнародних стейкхолдерів.

Важливу роль в корпоративних відносинах грає соціальне середовище та інституційне забезпечення. Поєднання фізіологічних і соціальних засад породжує такі похідні характеристики людської поведінки, як політична орієнтація, патріотизм та інше, що має вплив не тільки на корпоративні відносини, а й на МEB в цілому. Його вдосконалення має здійснюватись за рахунок урахування соціально-культурних чинників. Тому варто задіяти наступні заходи щодо стимулювання розвитку соціального середовища України:

- підвищення рівня освіченості населення у сфері корпоративного управління за рахунок прогресивної системи навчання, яка має можливість швидких змін та пристосування до нових умов ведення управління національним господарством;
- акцентування уваги на розвитку комунікативних зв'язків: їх покращення для вдосконалення соціально-культурного середовища у корпораціях;
- розвиток форм мотивації до праці: знаходження нових, прогресивних шляхів щодо заохочення персоналу до підвищення продуктивності праці. При цьому має бути розвинуто не лише законодавство про працю, але й корпоративне право, яке повинно враховувати кращі приклади міжнародної корпоративної практики, у тому числі узгодження інтересів стейкхолдерів та запобігання корпоративних конфліктів та рейдерства. Це дасть поштовх до залучення висококваліфікованих трудових ресурсів;
- розвиток культурних зв'язків з метою більш плідної співпраці у регіонах, які мають значимі розбіжності у процесі культурного розвитку та формування високого рівня корпоративної культури та бізнес-етики..

Завдяки ефективній системі освіти та розвитку соціально-культурних відносин на відповідному рівні, ми можемо стверджувати, про підготованість трудових ресурсів на високому рівні. В свою чергу це сприятиме розвитку вітчизняного економічного середовища, складовою якого є фінансово-економічні чинники розвитку. До них відносять:

- рівень економічного розвитку країни, промисловості;
- науково-технічний прогрес;
- життєвий рівень населення;
- рівень розвитку міжнародних економічних зв'язків.

У країнах з розвиненим економічним середовищем управління корпорацією набуло більшого розвитку, аніж в Україні, де економічне середовище не є таким сприятливим. Такі умови ведення корпоративного бізнесу не є досконалими, тому пропонуються наступні заходи щодо покращення результатів корпоративного управління:

- вдосконалення співпраці політичних, економічних, соціально-культурних та інфраструктурних інститутів суспільства задля зміцнення позицій корпоративного управління, а також збільшення довіри до даного виду управління зі сторони населення;
- своєчасний аналіз різних економічних подій від суб'єктів МEB з метою подальшого впливу на фактори економічного середовища або пристосування до них.;
- усунення гальмуючих факторів розвитку корпоративного управління, а саме: перегляд політики оподаткування, усунення інформаційної закритості, покращення інвестиційного клімату держави.

Підводячи підсумок, зазначимо, що нинішніх умовах корпоративні відносини в Україні мають вплив на МEB, які також впливають на корпоративне управління. Процес

корпоративного управління потребує вдосконалення в першу чергу завдяки якісним змінам та реформам політичних, економічних, соціально-культурних та інфраструктурних інститутів, а також їх подальшої взаємодії з питання координації прийняття управлінських рішень для подальшого розвитку корпоративного сектора в Україні.

Література:

1. Баюра Д. О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку. Навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.
2. Небава М. І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с. 4. Renneboog, L.D.R., 2003. «The managerial labor market and the governance role of shareholder control structures in the UK», Discussion Paper 13, Tilburg University, Tilburg Law and Economic Center.

Лаврентьєва Л. В.

асистент кафедри менеджменту

Маріупольського державного університету

м. Маріуполь, Донецька область, Україна

МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з пріоритетних завдань будь-якого підприємства є його економічна безпека. Економічна безпека підприємства – це захищеність діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні погрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст даного поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують конкурентно стійкість і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників. Тому актуальним постає питання визначення основних сукупних компонент типовой моделі забезпечення економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства (фірми, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технології, техніки та обладнання, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування й динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам.

Для кожного підприємства модель забезпечення економічної безпеки повинна являти собою сукупність нормативно-правових актів, методів, заходів, завдяки яким відбувається дія суб'єкта на об'єкт для створення безпеки та протидії загрозам. До того ж для необхідною умовою є набір засобів і методів, що, в поєднанні з системою управління та контролю, забезпечують її високий рівень.

Можна заформулювати, що модель забезпечення економічної безпеки підприємства – це система організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці підприємства.

Формування служби економічної безпеки підприємства, що безпосередньо займається забезпеченням економічної безпеки – справа досить складна. Вона повинен

формуватися через систему управління фінансовими відносинами шляхом використання певних принципів, важелів, інструментів, методів, правового й інформаційного забезпечення, за допомогою інноваційних досліджень, які дозволяють досягти основні цілі підприємства.

Основні складові моделі забезпечення економічної безпеки підприємства можна схематично представити наступним чином (рис. 1).

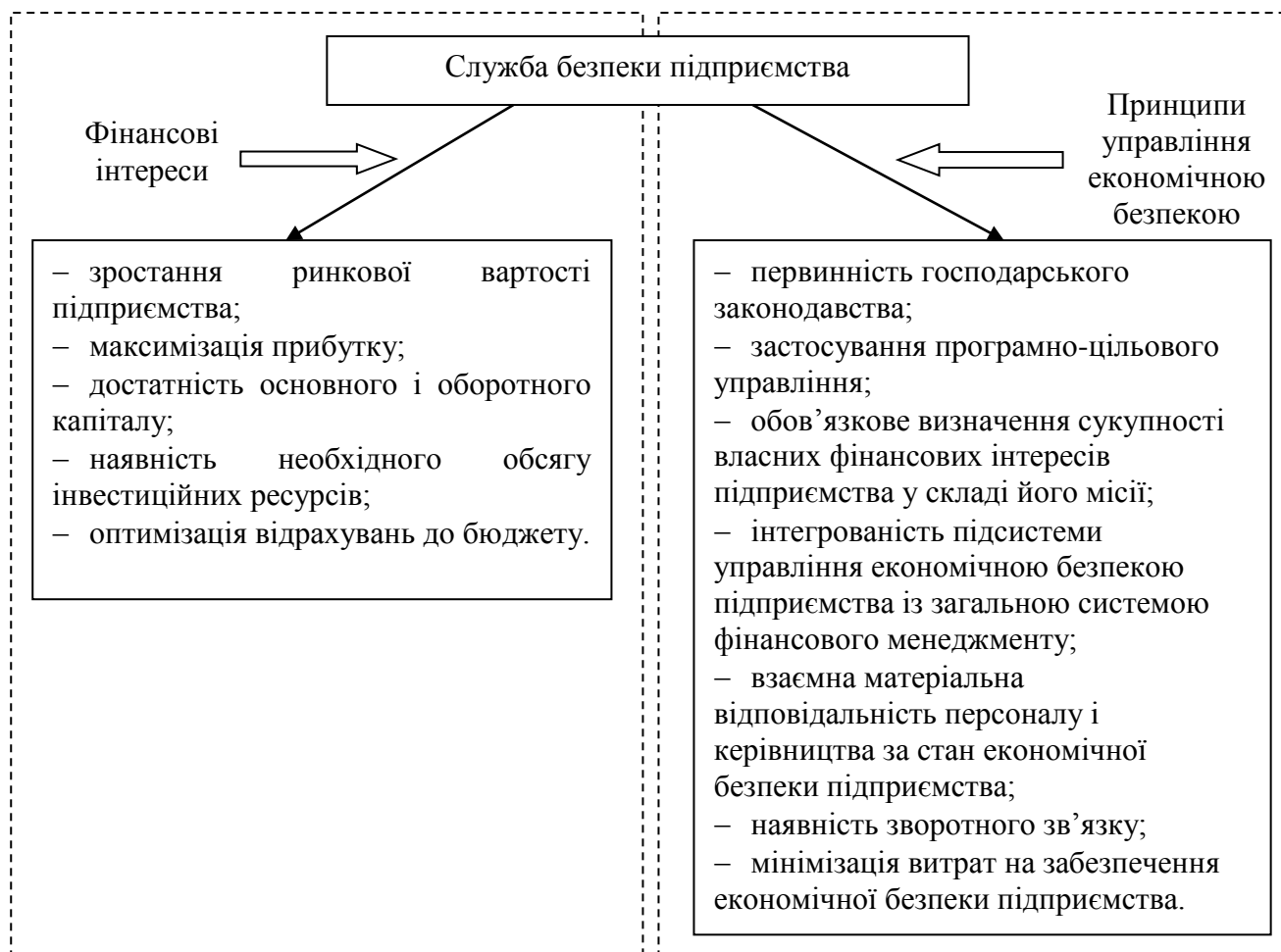


Рис. 1. Складові моделі забезпечення економічної безпеки підприємства (складено автором)

Як зображено на рис. 1, по-перше, забезпечення економічної безпеки відбувається під впливом фінансових інтересів підприємства, по-друге, повинні враховуватися принципи управління економічною безпекою підприємства.

Забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає розробку відповідної наукової теорії, концепції, фінансової політики, чітке визначення суб'єктів і об'єктів, визначення фінансових інтересів суб'єктів господарювання, визначення і систематизацію загроз фінансовій безпеці, а також застосування засобів, способів і методів забезпечення безпеки підприємства [1, с. 76]. Типову модель забезпеченням економічної безпеки підприємства можна представити наступним чином (рис. 2).

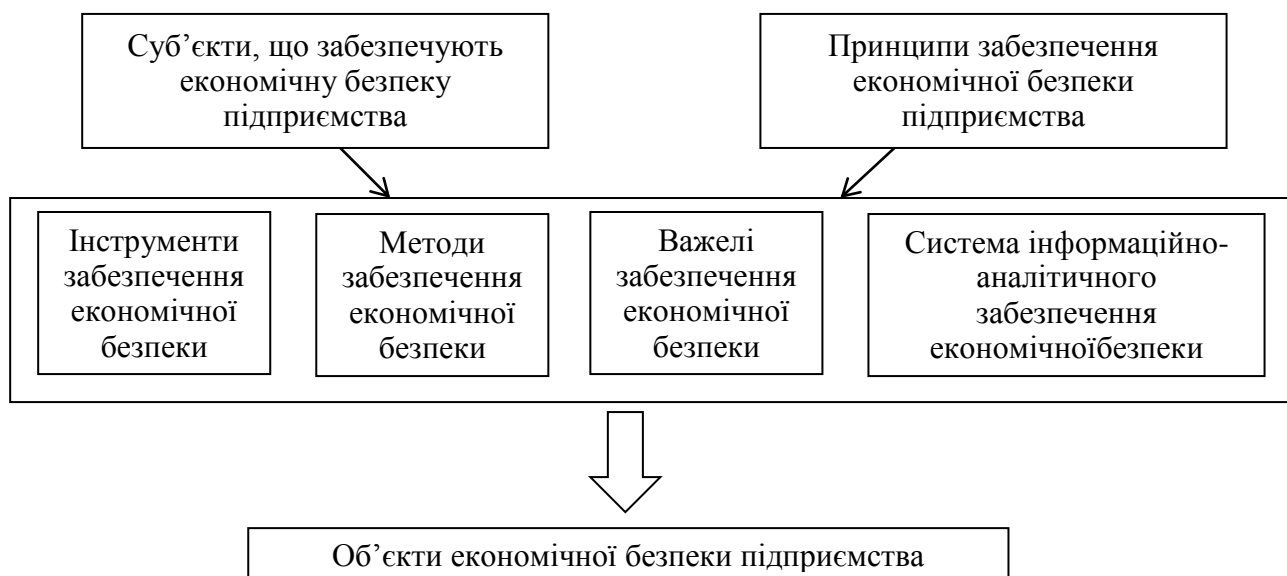


Рис. 2. Типова модель забезпеченням економічної безпеки підприємства (складено автором)

Зображена на рис. 2 модель складається з декількох блоків, одночасна дія яких покликана отримати достатній для забезпечення умов економічної безпеки підприємства прибуток, який одержаний в результаті дотримання інтересів підприємства, тобто в результаті взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища.

Фінансові важелі забезпечення економічної безпеки підприємства – це система стимулів та заохочень для працівників за ухвалення ефективних управлінських рішень і система санкцій за негативні наслідки їх дій у сфері економічної безпеки.

Методологічний апарат забезпечення економічної безпеки підприємства може включати такі методи, як: техніко-економічні розрахунки, балансовий, економіко-статистичний, економіко-математичний, експертних оцінок, амортизації активів, логістики, аудиту, оптимізації оподаткування та ін.

Важливим елементом забезпечення економічної безпеки підприємства є інформаційно-аналітична підсистема управління економічною безпекою підприємства, яка має містити наступні дані: якісні і кількісні значення індикаторів фінансової безпеки, наявність або потенційність ризиків і загроз, формалізовані фінансові інтереси і стан їхньої реалізації, стратегічний план (стратегія) забезпечення фінансової безпеки підприємства, фінансовий план (бюджет).

Отже, підприємство, як відкрита економічна система, функціонує в умовах невизначеності та ризику, залучає ресурси для здійснення виробничо-господарської діяльності, виходить на ринки збуту з метою отримання прибутку. У зв'язку з цим, важливого значення набуває процес забезпечення економічної безпеки на рівні підприємства. Була розроблена типова модель забезпечення економічної безпеки, яка б стала базою при створенні служби економічної безпеки на підприємстві.

Література:

1. Жихор О. Б. Економічна безпека: Навчальний посібник / О. Б. Жихор, Т. М. Куценко. – Харків: ХІБС УБС НБУ, 2013. – 144 с.

2. Левковець Н. П. Принципи забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. П. Левковець // Науковий журнал «Управління проектами, системний аналіз і логістика». – 2008. – № 5. – С. 333-336.
3. Шевченко І. Л. Особливості формування механізму забезпечення економічної безпеки металургійних підприємств / І. Л. Шевченко // Стратегія економічного розвитку України. – 2009. – Вип. 24-25. – С. 128-134.

Мірзодасєва Т. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри туризму та рекреації

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В СТАРТ-АП КОМПАНІЇ УКРАЇНИ

В Україні щорічно з'являється 300-500 стартапів, з них 120 – серйозні, але в підсумку «виживають» лише декілька десятків. Доступні засоби для «портфельного» інвестування в стартапи в середовищі українських бізнесменів оцінюються в \$200 млн.

Оцінити обсяг українського ринку фінансування стартапів досить складно. Багато угод не є публічними, і сторони зобов'язані зберігати конфіденційність. Крім того, цей сегмент тільки знаходиться на шляху до зрілості і одна велика угода може «збити» усі наявні статистичні дані. Наприклад, коли Viewdle пройшов раунд інвестицій і отримав \$ 10 млн., то цим статистика ринку подвоїлася.

В цілому на ринку є більше 50 бізнес-ангелів, які можуть вкладати від \$ 50 тис. до 200 тис. у проект. Активно на ринку працюють два українських фонди, з Росії «дивляться» 7 фондів, з Європи – 12. Американські фонди для українського ринку поки рідкість, особливих угод поки немає, але два фонди проявляють достатньо серйозний інтерес.

Угод раунду А (від \$ 0,5 до \$ 1,5 млн.) на рік проходить близько 15, ринок «ангельських» угод оцінюється в межах від 40 до 70. Обсяг інвестицій на українському ринку в середньому складає від \$ 20 млн. до 70 млн. на рік. Обсяг ринку «портфельних» угод (за мінусом M&A), знаходяться в межах від \$ 20 млн. до 40 млн. Обсяг ринку чистих інвестиційних угод – від \$ 20 млн. до 25 млн. Так, у 2014 році 60 українських стартапів залучили інвестиції на загальну суму \$ 22 млн. Сервіс Startup Ranking підготував рейтинг країн з максимальною кількістю стартапів [1]. Всього в рейтингу 137 позиції і Україна в ньому на 37-й сходинці. Всього в країні нараховано 108 перспективних стартапів. Перше місце з 4,164 стартапами у США, друге з 1,479 у Індії і третє з 668 у Великобританії.

Також важливе спостереження: 50% всіх стартапів націлені на глобальний ринок.

Як правило, до сьогоденного часу до більшості успішних стартапів відносяться ІТ-проекти, які характеризуються відносно невеликими фінансовими вкладеннями і коротким часом виходу на завершальну стадію. При цьому найбільш перспективним вважається розвиток інноваційних технологій, які вимагають як більш високого рівня капіталовкладень, так і більшої компетентності команди інвесторів, включаючи залучення технічних експертів з даного питання.

Зараз в Україні складається дивна ситуація. З одного боку, у нас багато цікавих інвестиційно-привабливих стартап- проектів, автори ідей яких потребують інвестицій на їх розвиток. Це підприємці, які володіють унікальними ідеями для бізнесу в різних сферах: від сільського господарства до інноваційних біотехнологій. Але незважаючи на високий комерційний потенціал, складності із залученням інвестицій на ринку часто відкладають запуск цих стартапів на невизначений термін.

Рекомендації щодо вирішення проблем розвитку інвестиційного стартап ринку України:

1. Розвивати програми МБА в університетах. Залучати іноземних фахівців та досвідчених локальних спеціалістів
2. Змінити управління Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Треба найняти іноземця або локального спеціаліста з перевіреною репутацією.
3. Запровадити та жорстко контролювати Управління по фінансовому моніторингу комерційних банків та інвестиційних компаній-брокерів. Порушення повинні жорстко каратися. Процес повинен бути 100% прозорим для всіх учасників ринку.
4. Запровадити на юридичному рівні процеси захисту іноземних інвесторів та шляхи запобігання шахрайству в акціонерному праві.
5. Запровадити податкові пільги стартап компаніям на етап становлення (2-3 роки).
6. Знизити податки на персонал стартап компаній.
7. Знизити макро-економічні ризики. Професійні західні інвестори не бажають інвестувати в стартапи які знаходяться в країні з нестабільної макро- та монетарно-економічною ситуацією.

Література:

1. StartUp Ranking [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.startupranking.com/top>

Рудаченко О. О.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри економіки підприємств,

бізнес-адміністрування та регіонального розвитку

Харківського національного університету міського господарства

імені О. М. Бекетова

м. Харків, Україна

МОДЕЛІ АНАЛІЗУ І ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Житлово-комунальне господарство є важливою і невід'ємною складовою національної економіки, що має вплив на всі сфери життєдіяльності суспільства. В наш час, сучасний стан ЖКГ в Україні не в повному обсязі задовольняє потреби населення, що викликано рядом незадовільних, як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, а саме [3; 5]:

- економічна криза в Україні, що затяглася;
- скасування дотацій з бюджету на покриття так званої різниці тарифів;

- підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги, які відбуваються в умовах низької якості послуг, зниження платоспроможності населення і, як наслідок, зростання заборгованості споживачів;
- надання чисельних пільг з оплати житлово-комунальних послуг споживачам без відповідного відшкодування підприємствам ЖКГ збитків із бюджету;
- відшкодування місцевими бюджетами підприємствам ЖКГ призначених населенню житлових субсидій не в повному обсязі та несвоєчасно;
- постійне зростання цін на енергоносії та матеріальні ресурси, які становлять велику частину у собівартості послуг;
- вкрай недостатнє фінансування з бюджету капітального ремонту житлового фонду і капіталовкладень на модернізацію, відновлення комунальних об'єктів, благоустрій міст і населених пунктів.

Враховуючи незадовільний фінансовий стан та, подекуди, кризовий, на сьогоднішній день, першочерговим завданням для кожного управлінця залишається впровадження нових методів та технологій, які дозволять покращити якість житлово-комунальних послуг та підвищать результативність функціонування підприємств житлово-комунального господарства регіону.

В роботі пропонується новий підхід оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств ЖКГ, що дасть змогу своєчасно попередити фінансову кризу на підприємствах, розробити та впровадити превентивні заходи. Взаємозв'язок запропонованого підходу складається з основних трьох блоків, які представлені на рисунку 1 [1; 2; 4]:



Рис. 1. Взаємозв'язок основних етапів підходу оцінки і прогнозування фінансового стану підприємств ЖКГ

В рамках реалізації першого етапу визначається початковий список груп показників фінансового стану підприємств ЖКГ, обираються репрезентанти груп показників фінансового стану підприємств ЖКГ, формується фінальний список діагностичних показників.

В рамках реалізації другого етапу визначається набір загроз за допомогою SWOT-аналізу, проводиться класифікація фінансового стану підприємств за допомогою кластерного аналізу та оцінюється якість класифікації за допомогою статистичних критеріїв.

В рамках реалізації третього етапу визначаються прогнозні значення діагностичних показників за допомогою адаптивних моделей, визначається поточний клас фінансового стану підприємств за допомогою нейро-нечітких моделей та визначаються прогнозні класи кризи за допомогою нейро-нечітких моделей.

Запропонований на кожному етапі модельний базис оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства апробовано на ряді підприємств ЖКГ м. Харкова та області.

Література:

1. Алгоритм попередження загрози банкрутства на підприємствах житлово-комунального господарства України / Т. С. Клебанова, О. О. Рудаченко // Моделі управління в ринковій економіці: зб. наук. праць / заг. ред. Ю. Г. Лисенка; Донецький нац. ун-т. – Донецьк: ТОВ «Цифрова типографія», 2013. – Вип. 16. – С. 327-238.
2. Визначення класів кризи підприємств житлово-комунального господарства / О. О. Рудаченко // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – Херсон, № 15(4) 2014, Том 1. – Херсон, 2014. – С. 159-165.
3. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія / О. В. Димченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 365 с.
4. Моделі аналізу кризових ситуацій на підприємствах житлово-комунального господарства / Т. С. Клебанова, О. О. Рудаченко // Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем: монография / Под. ред. докт. экон. наук. проф. В. С. Пономаренко, докт. экон. наук. проф. Т. С. Клебановой. – Бердянск: Издатель Ткачук А. В. 2015. – 512 с. Русск. яз., укр. яз., англ. яз.
5. Управління регіоном / А. О. Єпіфанов, М. В. Мінченко, Б. А. Дадашев; за заг. ред. А. О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 361 с.

Савіцька Н. В.

*доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму*

Погребняк Л. В.

*доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму*

Савіцька О. П.

*доцент кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму
м. Львів, Україна*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки успішність роботи туристичних підприємств здебільшого залежить від ефективного планування і, в першу чергу, від правильно обраної стратегії. Сьогодні в Україні з кожним днем посилюється конкуренція між підприємствами. За цих умов конкурентна стратегія допомагає підприємствам вийти на бажану позицію на ринку та досягти своїх цілей. З метою активізації та розширення туристичних послуг підприємства зобов'язані мати ефективну стратегію розвитку як засіб для досягнення поставлених цілей. Дана стратегія повинна опиратися на сприятливі внутрішні і зовнішні можливості і мінімізувати ймовірні загрози його успішній діяльності. Метою конкурентної стратегії є досягнення успіху у конкурентній боротьбі. Тільки реалізуючи конкурентні стратегії розвитку, безупинно здійснюючи

інноваційні процеси у всіх сферах своєї життєдіяльності, підприємства можуть досягти успіху в конкурентній боротьбі. Стратегія конкурентоспроможності означає систему або комплекс практичних прийомів, які забезпечують підприємству переваги на перспективу. Від правильного вибору стратегії конкурентоспроможності залежить ефективність діяльності підприємства, тому формування та вибір конкурентної стратегії для її втілення у життя є надзвичайно важливим питанням у діяльності підприємства, від якого може залежати не тільки успішна діяльність, а й взагалі існування підприємства.

Науковцями подається багато різних тлумачень поняття «конкурентна стратегія». Результати систематизації наявних визначень поняття «конкурентна стратегія» наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Систематизація наявних визначень поняття «конкурентна стратегія»
вітчизняними та зарубіжними науковцями**

Автор	Сутність поняття «конкурентна стратегія»
Г. Азоєв	план дій організації спрямований на досягнення успіху у конкурентній боротьбі на певному ринку [1, с. 56].
І. Ансофф	стратегія, що концентрується на діях та підходах, які пов'язанні із управлінням та спрямовані на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу (стратегічній зоні).
Т. Адаєва	здатність фірми виготовляти конкурентоспроможні товари, конкурентна стійкість організації та її здатність пристосуватися до несприятливих умов конкуренції.
Р. Єршова	здатність підприємства виробляти конкурентну продукцію при ефективному використанні потенціалів підприємства.
А. Іванов	пошук сприятливого становища в галузі або на ринку, іншими словами, там, де відбувається конкурентна боротьба. Конкурентна стратегія має на меті забезпечити організації таке положення, яке дозволяє їй отримувати прибуток на довгостроковій основі, незважаючи на протидію різних сил.
Ю. Іванов	ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані організацією, з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі [2].
Н. Куденко	різновид стратегій організації, що дає відповідь на одне з найсуттєвіших питань: «Як організація конкурує на цільовому ринку, за рахунок чого витримує конкурентний тиск і отримує перемогу в конкурентній боротьбі?»
М. Книш	план дії підприємства, спрямований на досягнення успіху у конкурентній боротьбі, що передбачає реалізацію наступальних або оборонних дій в цілях подолання п'яти сил конкуренції.
В. Лунев	концепція та підпорядкована система дій підприємства, які спрямовані на досягнення її кінцевих цілей.
Т. Мостенська	передбачає формування та реалізацію цілей і завдань організації щодо досягнення нею конкурентних переваг у певних сегментах відповідно до ринкової ситуації та можливостей організації.

О. Нефедова	спосіб довгострокової поведінки підприємства в умовах конкуренції задля збереження досягнутого рівня конкурентоспроможності чи його підвищення.
В. Панков, Ю. Макогон	створення виняткових можливостей і конкурентних переваг, що дозволяють виробляти конкурентоспроможну продукцію ринкової новизни з новими ринковими споживчими властивостями і ціннісними характеристиками.
М. Портер	направлена на те, щоб зайняти стійку і вигідну позицію, яка дозволить організації протистояти натиску тих сил, які визначають конкурентну боротьбу в галузі.
І. Пічурін	фактична й потенційна можливість підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, яка є більш привабливою для споживачів за своєю якістю та/або ціною.
М. Саєнко	спосіб отримання стійких конкурентних переваг в кожній СОБ підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти.
А. Томпсон, А. Стрікленд	розробка управлінських рішень, які направлені на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентної позиції підприємства в конкретній галузі [4].
Н. Тренъов	стратегія конкурентної боротьби за кожною складовою портфелю бізнесів у різних видах діяльності.
А. Філатов	стратегія підприємства в визначеній сфері діяльності, тобто в конкретній галузі або на конкретному ринку.
Т. Хміль, С. Василик	ряд підходів і напрямів, що розробляються керівництвом з метою досягнення як найкращих показників роботи в одній конкретній сфері діяльності.
Г. Хемел, С. Прахалад	полягає у створенні майбутньої конкурентної переваги швидше, ніж конкуренти скопюють те, що ви використовуєте сьогодні.
З.Шершньова	ділова стратегія організації, основою якої є стійка конкурентна перевага.

Проаналізувавши наявні наукові підходи, на нашу думку, конкурентну стратегію туристичних підприємств необхідно трактувати як складний процес, що розпочинається в момент створення підприємства, оскільки створення конкурентоспроможного туристичного продукту потребує розробки стратегії розвитку з урахуванням конкурентних переваг, сучасних форм та методів конкурентної боротьби. Конкурентні переваги підприємства – це такі характеристики чи властивості, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Підприємства, які впроваджують конкурентну стратегію, повинні враховувати потенційні можливості створення конкурентних переваг для вчасної реакції на зміни, які відбуваються в навколишньому середовищі, випереджати дії конкурентних фірм для забезпечення постійного розвитку на довготерміновий період. Існує велике різноманіття стратегій, серед яких можна виділити найпоширеніші (базисні): стратегії концентрованого зростання (посилення позицій, розвиток ринку, розвиток продукту), стратегії інтегрованого зростання (зворотна вертикальна інтеграція, пряма вертикальна інтеграція), стратегії диверсифікованого зростання (центрована диверсифікованість,

горизонтальна диверсифікованість, конгломератна диверсифікованість), стратегії скорочення (ліквідація компанії, «збір урожаю», скорочення частини компанії, скорочення витрат). Аналіз літератури виявив різні підходи до формування стратегії розвитку і етапів стратегічного управління. І. Ансофф виділяє таку групу рішень при формуванні стратегії: внутрішнє оцінювання; оцінювання зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір завдань; рішення про портфельну стратегію; створення альтернативних проектів, їх відбір та реалізація. За М. Месконом, процес формування стратегії складається з таких етапів: розробка місії і цілей; оцінювання та аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних і слабких сторін; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії, реалізація та оцінювання стратегії. Р. Фатхудинов зазначає, що процес забезпечення конкурентної стратегії включає в себе такі етапи: визначення цілей конкурентної боротьби; аналіз факторів навколишнього середовища; аналіз стратегічного потенціалу; визначення наявних конкурентних переваг та можливостей для створення нових; формулювання більшості конкурентних стратегій, вибір конкурентної стратегії [4, с. 228].

Розглядаючи наукові підходи, бачимо, що процес формування стратегії спрямований на покращання чи досягнення стратегічних цілей підприємства: економічних, соціальних, екологічних, технологічних, організаційних. Основним змістом формування конкурентної стратегії туристичних підприємств є визначення перспективних напрямів діяльності на основі постійного моніторингу ринку. На нашу думку, перспективними напрямами діяльності туристичних підприємств є формування турів вихідного дня. Тур вихідного дня – це вид туризму, коли тривалість подорожі не перевищує 3-4 діб і припадає на офіційні державні свята чи календарні вихідні дні (субота, неділя). Тури вихідного дня використовують ті, хто багато і плідно працює, але не бажає відмовлятися від повноцінного відпочинку. Туризм вихідного дня дає можливість, не жертвуючи роботою, відвідати місцевість, в якій турист з дитинства мріяв побувати. Тури вихідного дня розраховані на людей із браком вільного часу. Коротка поїздка дозволить змінити обстановку, набратися нових вражень, сил і натхнення після важкого робочого тижня, скинути весь накопичений негатив і багаж проблем. Туристи можуть відвідати Прагу, Париж, побувати у Відні та інших мальовничих куточках Європи. Таким чином, звичайний вікенд можна зробити справді яскравим. Якщо робочий графік не дозволяє перетнути кордон, то можна провести активний вікенд і в Україні. Такий відпочинок популярніший, бо він є дешевшим. Активно відпочити можна в Карпатах. Туристи можуть зайнятися рафтингом, парапланінгом, сафарі, покататися на конях, відвідати музеї чи просто позбирати гриби та ягоди у веселій компанії. Вихідні – це невелика відпустка, яка можна провести не тільки вдома, але і відвідуючи різні цікаві місця, отримати нові враження та знання від побаченого. Пропонуємо туристично-паломницький тур: Львів-Лісок-Прилбичі-Страдч-Львів. Під час подорожі цим маршрутом кожен охочий матиме можливість відвідати чудотворні джерела Св. Онуфрія, Св. джерело ікони Божої Матері Лісковецької, батьківщину митрополита А. Шептицького, а також побувати в печерному монастирі в с. Страдч.

Своєчасне, науково обґрунтоване формування конкурентної стратегії відіграє важливу роль у забезпеченні досягнення стратегічних цілей, дозволить туристичним підприємствам під час фінансово-економічної кризи зберегти наявний потенціал, підвищити ефективність своєї діяльності.

Література:

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: ЦЭИМ, 2001. – 207 с.
2. Иванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / Ю. Б. Иванов та ін.; За заг. ред. Ю. Б. Иванова; ХНЕУ. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 383 с.
3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. 17-е изд. Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2007. – 928 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2013. – 423 с.

Тимченко І. П.

*аспірант кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНОГО ХОЛДИНГУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ

Енергетичний сектор є системо утворюючим елементом всієї економіки країни, оскільки відповідає як за її функціонування, так і за енергетичну безпеку країни. Компанії енергетичного сектору за структурою вертикально-інтегровані – технологічний цикл включає в себе видобуток ресурсів та генерацію теплової та електричної енергії. Враховуючи складність управління такими структурами автором запропоновано в якості інструменту стратегічного управління використовувати збалансовану систему показників (BSC). Дана система дає змогу враховувати стратегічні виклики та вирішувати складні завдання управління холдингом, сприяє формуванню активної стратегічної поведінки, економічного обґрунтування стратегічних рішень, що спрямовані на реалізацію відповідної стратегії розвитку в умовах VUCA-світу (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity).

Актуальність застосування інструментів стратегічного аналізу, що орієнтовані на моделювання та аналіз стратегічної діяльності є аксіомою сучасних умов господарювання. Оптимізація витрат, часу на розробку стратегії та їх адаптацію відповідно до змін умов господарювання дає змогу забезпечити сталий розвиток холдингів.

Одним із найважливіших та найбільш ефективних інструментів стратегічного аналізу підприємства є BSC, що складається з чотирьох аспектів – груп показників. BSC пов'язує фінансові та нефінансові показники, встановлює між ними причинно-наслідкові зв'язки та вплив на них ключових факторів успіху з метою формування та реалізації довгострокових цілей.

Однак, зазначені групи показників носять скоріше за все регламентований – рекомендаційний характер, тому, що не в повній мірі відображають всі аспекти функціонування організації, особливо важливим є саме врахування галузевої специфіки.

У науковій літературі основна увага приділяється саме застосуванню класичної BSC. Значна кількість досліджень за даною темою робіт розглядає BSC як один із основних інструментів для формування та реалізації стратегії компанії.

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених даній тематиці, залишаються невирішеними ряд проблем, що стосуються обґрунтованого вибору напрямів аналізу відповідно до специфіки діяльності підприємств їх інтерпретації та оцінювання.

Метою даного дослідження є модифікація збалансованої системи показників (BSC) – для більш повного врахування усіх аспектів діяльності підприємства.

Як стверджують автори [1] нездатність організацій справитися із процесом переходу компанії від стану нинішнього в стан бажаний є одним із найбільш складних управлінських завдань, що стоять сьогодні перед керівниками вищої ланки. Це зумовлює необхідність вдосконалення існуючих та розробки нових інструментів стратегічного аналізу та формування стратегій підприємства.

Нами запропоновано методичний підхід до аналізу підприємства на основі модифікації BSC, із урахуванням особливостей енергетичного сектору.

Розробка модифікованої збалансованої системи показників (MBSC) та структуризація стратегічних цілей відповідно до аналізованих аспектів MBSC є ключовим етапом при розробці довгострокової стратегії холдингу. У цьому контексті слід зазначити, що проблема застосування й удосконалення BSC, розробленої в 1996 році американськими вченими Д. Нортон і Р. Капланом [1], є достатньо науково затребуваною й нагальною сферою дослідження. Зокрема індійські науковці [2] провели дослідження щодо ступеня використання BSC корпоративними компаніями, пріоритетності перспектив, їх класифікації та ефективності BSC як інструменту управління. Результати аналізу показали, що 45,28% компаній застосовують BSC у плануванні діяльності, причому пріоритетність віддали фінансовій перспективі – 87,50% всіх відповідей респондентів, перспективі клієнтів – 66,60%, акціонерів – 62,50%, внутрішні бізнес-процеси – 54,20%, навчання і зростання 54,20%. Окрім цього список пропонованих перспектив доповнювався ще декількома проєкціями – «постачальники», «стейкхолдери» та інші. Модифікували BSC технічною перспективою [3], управління ризиками та ІТ-компонентом [4]. З метою якомога повнішого врахування всіх аспектів діяльності енергетичного холдингу пропонується розглядати вісім перспектив – аспектів, що комплексно відображають зв'язки один з одним та із зовнішнім середовищем (рис. 1).

Зазначимо, що основними перевагами BSC є можливість доведення стратегії до співробітників організації; узгодження зі стратегією задач підрозділів та персональних цілей співробітників; ув'язка стратегічних задач із довгостроковими цілями та річним бюджетом; виявлення та координація стратегічних ініціатив; періодичний та систематичний перегляд стратегії; встановлення зворотного зв'язку для коригування стратегії.

Отже, модифікована BSC дає змогу більш виважено підійти до здійснення стратегічного аналізу енергетичного холдингу: комплексна оцінка всіх сфер функціонування компанії, виділення показників за кожним аспектом, урахування взаємозв'язків між показниками та ключовими факторами ефективності; та підготувати основу для формування стратегічних ініціатив щодо пошуку можливостей швидкого реагування на виклики зовнішнього середовища, ті ризики, які відносяться до неочікуваних, що в кінцевому результаті має забезпечити підвищення ефективності системи контролінгу підприємства, реалізації ділових стратегій стратегічних бізнес-одиниць підприємства та його корпоративної стратегії.

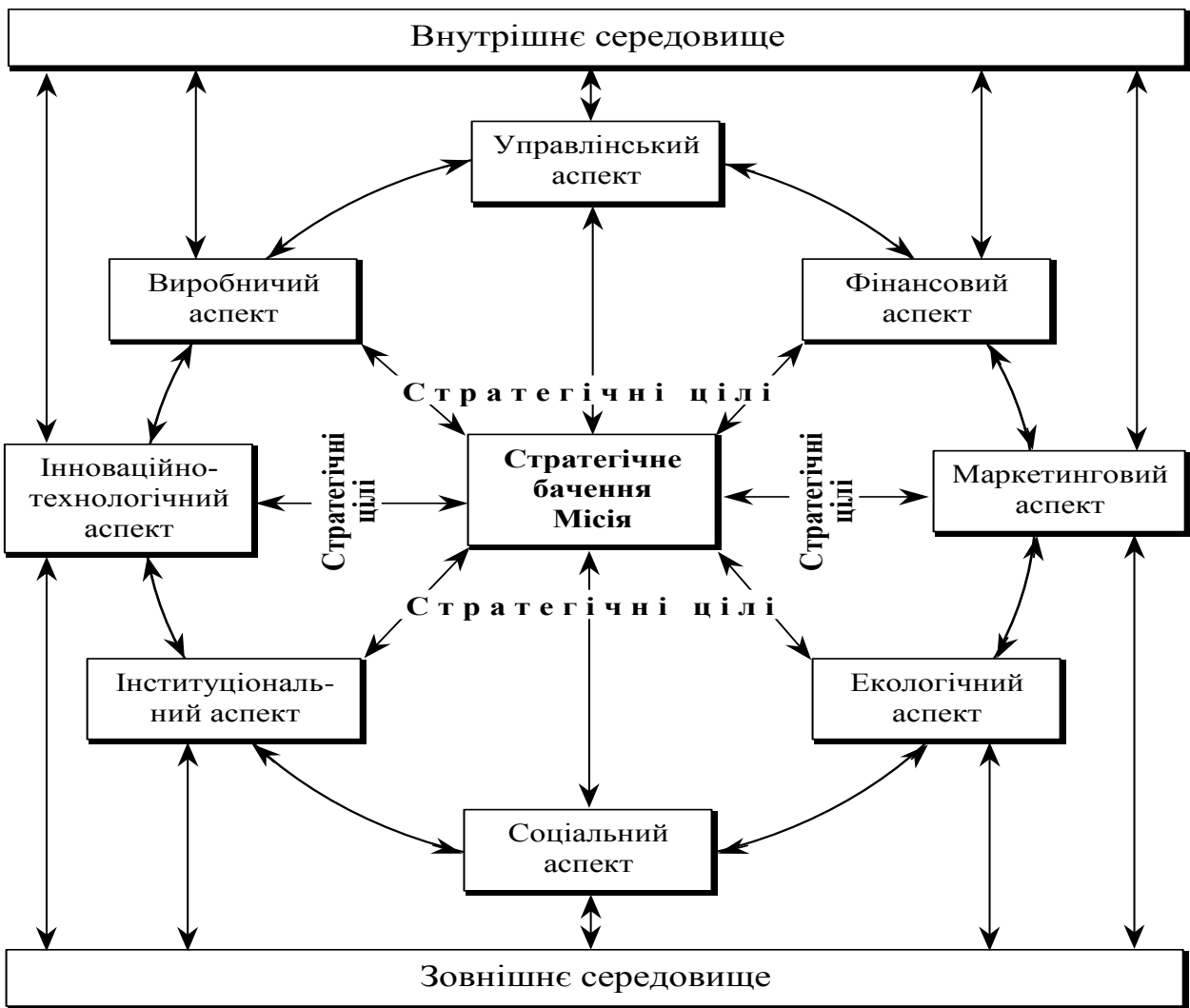


Рис. 1. Модифікована збалансована система показників (MBSC)

Джерело: Розроблено автором

Література:

1. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: ЗАО «ОЛИМП-Бизнес», 2003. – 214 с.
2. Anand M. Balanced scorecard in Indian companies / Anand M., Sahay B. S., Saha S. // Vikalpa. – 2005. – Vol. 30(2). – Pp. 11–25.
3. Kim Y. H. The application of the modified balanced scorecard advanced hierarchy process extended to the economy, upscale, and luxury hotels' websites / Kim Y. H., Chung B., Kwon K., Sukmaungma S. // Anatolia. – 2014. – Vol. 25(1). – Pp. 81–95.
4. Chlistalla M. Modifying the Balanced Scorecard for a Networking Industry. The Case of the Clearing Industry / Chlistalla M., Schaper T. // Conference on e-Business, e-Services and e-Society. – Springer Berlin Heidelberg, 2009. – P. 255-271.

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Створення оптимальної структури потенціалу підприємств харчової промисловості, дозволяє при мінімальній кількості компонентів повною мірою виконувати задані виробничо-господарські функції. Стратегічний потенціал підприємств харчової промисловості повинен характеризуватись такими рисами, як: стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо. Але, всі структурні компоненти стратегічного потенціалу характеризуються наявністю ресурсної складової, тому велика увага в процесі дослідження приділяється саме ресурсам підприємства [1].

Враховуючи тісний взаємозв'язок харчової промисловості із сільським господарством, стратегічний потенціал значною мірою залежить від ресурсного потенціалу харчового підприємства. Тут важливою ознакою є географічне розташування регіону та його природно-кліматичні умови. Адже, наявність на території розміщення підприємства певних видів ресурсів, здебільшого і визначають специфіку даного підприємства.

Що ж стосується Херсонської області, то вона розташована у двох агрокліматичних зонах [2]: посушливій та помірно жаркій зоні з м'якою зимою (південна). Крім того, вона належить до розвинених агропромислових регіонів України адже, в регіоні виробляється 1,8% валової доданої вартості, зосереджено 2,1% основних фондів України, 0,8% – продукції промисловості, збут сільського господарства – 3,4%. Виробництво товарів народного споживання складає 1,7%.

Природні ресурси Херсонської області включають мінеральні, сировинні, лісові, а також водні та рекреаційні ресурси. Мінерально-сировинні ресурси характеризуються незначними запасами корисних копалин, порівняно невисокою ступінню їх геологічної вивченості та освоєння. Згодні з тим, що важливе значення займає наявність земельних ресурсів в області, оскільки це один з найважливіших видів природних ресурсів. Земля є базисом розвитку продуктивних сил та розселення, виступає головним засобом виробництва і предметом праці в сільському господарстві. Загальна площа земель області, які перебувають у використанні, становить 1332,3 тис. га – це 4,5 відсотки від України, у тому числі сільськогосподарських угідь – 1258,2 тис. га (94,4% від загальної площі земель області), з них ріллі – 1187,3 тис. га. (відповідно 89,1%) Природна родючість земель достатньо висока, тому сільськогосподарські угіддя Херсонської області оцінюються у 68 балів (по Україні – 62), ріллі – 73 (відповідно – 63), за виключенням площ багаторічних насаджень, які оцінюються в 41 бал (по Україні – 63) і земель під сінокосами – 17 балів (відповідно – 41 по Україні) [2].

Отже, за наявних ресурсів та притаманних території природно-кліматичних умов область є досить привабливою для виробництва сільськогосподарської продукції, яка є невід'ємною частиною сировинної бази підприємств харчової промисловості.

За оперативними даними з початку 2015 року по Херсонській області підприємства харчової та переробної промисловості збільшили вдвічі виробництво свіжого м'яса свиней; випуск виноградного вина майже втричі, за рахунок таких підприємств, як:

ПАТ ДМК «Таврія», ПАТ «Цюрупинське»; випуск макаронних виробів, локшини та виробів борошняних на 2,5%, за рахунок ПрАТ «Чумак», ТОВ «Берислав Хлібозавод»; виробництво борошна на 6,3% за рахунок ПАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»; зросло виробництво кисломолочних продуктів на потужному молокопереробному підприємстві ТОВ «Данон Дніпро», масла вершкового на 7,6% за рахунок ПАТ «Каланчацький маслозавод», овочів консервованих на 6,9%, соків фруктових та овочевих на 57,4% за рахунок ТОВ «Плодоовочевий комбінат Херсон», ПВКХ «Пані Крістіна» [3].

Оскільки, харчова промисловість є стратегічно важливою галуззю в агропромисловому комплексі Херсонської області, то виробництво готових харчових продуктів являється ключовою складовою забезпечення продовольчої безпеки, а отже і добробуту населення. Огляд статистичних даних за сім місяців 2015 року показав позитивну динаміку, в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, що спостерігається при виробництві таких продуктів, як свіже чи охолоджене м'ясо свиней, виробництво якого за аналізований період збільшилось в 2,5 рази та склало 2366 т. виробництво фруктових соків збільшилось на 63,7% і склало 491 т. На 11% збільшилось виробництво борошна та на 9,3% – виробництво макаронних виробів. Виробництво масла вершкового та йогуртів відповідно зросло на 2,4% та 4% [4]. Значний ріст виробництва за січень – липень 2015 року продемонструвала виноробна галузь, виробивши 840,7 тис. дал виноградного вина, що більше ніж в 5 разів перевищує показник аналогічного періоду минулого року.

Тобто, індекс промислової продукції за січень – травень 2015 року по Херсонській області у виробництві харчових продуктів та напоїв становить приблизно 98,5%.

Отже, ресурси харчового підприємства займають важливу роль в структурі стратегічного потенціалу. Враховуючи те що, Херсонська область розташована у двох агрокліматичних зонах: посушливій та помірно жаркій зоні з м'якою зимою, та має один із найважливіших видів природних ресурсів – земельні ресурси. Це робить її привабливішою для виробництва сільськогосподарської продукції, що є невід'ємною частиною сировинної бази для підприємств харчової промисловості. Огляд статистичних даних за сім місяців 2015 року показав позитивну динаміку, що спостерігається при виробництві певних видів продуктів, в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. Що у свою чергу, показує про досить високий рівень розвитку ресурсного потенціалу підприємств харчової промисловості Херсонської області.

Література:

1. Михайленко О. В. Концептуальні підходи до процесу відтворення та розвитку потенціалу підприємства / О. В. Михайленко // Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції, Київ, 21-22 листопада 2013 р.: Тези доповідей. – К.: НУХТ, 2013. – С. 66-67.
2. Загальна характеристика Херсонської області та її місце в народногосподарському комплексі, оцінка природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу [Електронний ресурс]: режим доступу <http://www.virtual.ks.ua/essays-term-papers-and-diplomas/657-general-characteristics-of-the-kherson-region-and-its-place-in-the-national-economic-complex-assessment-of-natural-resource-and-socio-economic-potential.html> (дата звернення 14.09.16 р.).
3. Офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані – Режим доступу: <http://khoda.gov.ua/ekonomichnij-rozvitok-heronsko%D1%97-oblasti/promislovisht-oblasti/xarchova-ta-pererobna-promislovisht/xarchova->

promislovist-za-sichen-veresen-2015-roku/ (дата звернення 15.09.16 р.). – Харчова промисловість за січень – вересень 2015 року.

4. Офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані – Режим доступу: <http://khoda.gov.ua/ekonomichnij-rozvitok-xersonsko%D1%97-oblasti/promislovist-oblasti/xarchova-ta-pererobna-promislovist/pozitivna-dinamika-u-virobnictvi-xarchovix-produktiv-ta-napo%D1%97v/> (дата звернення 15.09.16 р.). – Позитивна динаміка у виробництві харчових продуктів та напоїв.
5. Статистична інформація щодо основних показників соціально – економічного, демографічного розвитку України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Чайка В. О.

*аспірант кафедри економіки і менеджменту агробізнесу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ОВОЧІВ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ

Одним із напрямків збільшення товарних ресурсів свіжої овочевої продукції є виробництво в умовах захищеного ґрунту. Це має особливо велике значення в період міжсезоння, коли свіжі овочі, вирощені у відкритому ґрунті, поступово зникають з продажу, а до нового врожаю ще далеко. У задоволенні потреб населення у свіжих овочах у міжсезонний період пріоритетну роль відіграє тепличне овочівництво [1, с. 207].

Сезон 2015 року залишив достатньо фінансових ресурсів у виробників в плівкових теплицях для подальшої роботи. При цьому, площі під культурами закритого ґрунту в плівкових теплицях, на відміну від скляних теплиць, не зменшилися. Натомість, зниження рівня рентабельності до 8-10% у 2015 році зазнали усі виробники овочів захищеного ґрунту [2].

Вітчизняна статистика щодо вирощеної сільськогосподарської продукції, проводить її розподіл відповідно чітко окресленим двом категоріям господарств: сільськогосподарські підприємства та господарства населення (домогосподарства). Так, в таблиці 1 зібрано статистичну інформацію щодо роботи вітчизняних сільськогосподарських підприємств в сфері виробництва овочів закритого ґрунту за 2011-2015 роки.

Таблиця 1

Динаміка виробництва овочів закритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах України протягом 2011-2015 років [4]

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Зібрана площа, тис. га</i>	3,17	3,32	4,97	4,50	6,20
в т. ч. площа сільгосп. підприємств	0,52	0,55	0,52	0,40	0,40
<i>Частка сільгосп підприємств у</i>	16,40	16,56	10,46	8,89	6,45

<i>структурі зібраної площі, %</i>					
<i>Валовий збір, тис. ц</i>	3 979,90	4 245,80	5 513,50	4 810,90	5 904,90
<i>в т. ч. зібрано на сільгосп. підприємствах</i>	1 433,80	1 352,10	1 277,20	1 134,00	995,40
<i>Частка сільгосп. підприємств у структурі валового збору, %</i>	36,03	31,85	23,16	23,57	16,86
<i>Урожайність, кг/м²</i>	12,56	12,77	11,10	10,66	9,56
<i>в т. ч. урожай. на сільгосп. підприємствах</i>	27,59	24,44	24,58	25,98	25,09

Аналізуючи таблицю 1 слід сказати, що масштаби зібраної площі та обсяги валового збору овочів закритого ґрунту в країні щорічно збільшуються. Натомість, виробництво тепличної продукції в сільськогосподарських підприємствах, та площі задіяні у такому виробництві щорічно знижуються. Так, у 2015 році в сільськогосподарських підприємствах було зібрано 995,40 тис. ц овочів закритого ґрунту на площі 0,40 тис. га, що на 438,40 тис. ц та на 0,12 тис. га менше відповідних значень показників отриманих у 2011 році. Окремо, декілька слів слід сказати про урожайність овочів закритого ґрунту, яка зазнала суттєвих знижень як в цілому по всіх категоріях господарств країни, так і в сільськогосподарських підприємствах зокрема. Так, урожайність тепличних овочів у 2015 році в сільськогосподарських підприємствах склала 25,09 кг/м², що на 2,5 кг/м² менше отриманого значення відповідного показника у 2011 році. При цьому, варто зазначити, що в офіційній статистиці, більш за все, враховується не весь обсяг виробництва культур закритого ґрунту. Такий обсяг, на думку експертів, має бути більшим у 2-2,5 рази [2].

Що ж таке сучасне сільськогосподарське підприємство виробничим напрямком господарської діяльності якого є вирощування овочів закритого ґрунту? Це, в переважній більшості випадків, тепличний комбінат, або господарство, яке має у розпорядженні певні площі зимових теплиць чи намагається поєднувати вирощування овочів закритого ґрунту в зимових та весняних теплицях, які збудовані відповідно до сучасних технологій європейського стандарту.

Наступним кроком, проведемо аналіз реалізації овочів закритого ґрунту сільськогосподарськими підприємствами України на ринку тепличних овочів (таблиця 2 та рисунок 1).

Таблиця 2

Реалізації овочів закритого ґрунту сільськогосподарськими підприємствами на вітчизняному ринку тепличних овочів протягом 2010-2015 років [4]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Реалізовано – усього, т</i>	129522	135542	127646	118555	105526,4	96949,8
<i>в т.ч. за напрямками реалізації, т</i>						
населенню в рахунок оплати праці	297	32	11	15	13	12,6
на ринку, через власні магазини, ларки, палатки	29033	25520	25912	17922	13559,7	9779,1
іншим господарюючим суб'єктам	100190	109974	101722	100616	91952,5	87156,7
<i>в т.ч. за напрямками реалізації, %</i>						

населенню в рахунок оплати праці	0,2	0	0	0	0	0
на ринку, через власні магазини, ларки, палатки	22,4	18,8	20,3	15,1	12,9	10,1
іншим господарюючим суб'єктам	77,4	81,2	79,7	84,9	87,1	89,9
<i>Середня ціна реалізації, грн / т</i>	7320,2	7760	8962	9388,2	11312,6	15728,1
в т.ч. за напрямками реалізації, грн / т						
переробним підприємствам	0	1400	0	0	0	0
населенню в рахунок оплати праці	3344,1	4643,8	3727,3	5286,7	4213,2	5386
пайовикам в рахунок орендної плати за землю	8250	4842,9	12200	7100	6975	9573,6
на ринку, через власні магазини, ларки, палатки	5852,4	6181,8	7357,2	7719,2	9274	11265,6
іншим господарюючим суб'єктам	7757,3	8127,6	9371,3	9686,2	11614,3	16230,4

З даних таблиці 2 бачимо, що річний обсяг реалізації овочів закритого ґрунту сільськогосподарськими підприємствами має тенденцію до зменшення протягом 2010-2015 років. Так, в 2015 році було реалізовано 96949,8 тон тепличної продукції, що на 32572,2 тони або на 25,15% менше обсягів реалізованих тепличних овочів у 2010 році. При цьому, частка реалізації тепличної продукції за напрямком «іншим господарюючим суб'єктам» зберігає тенденцію до зростання протягом усього періоду, що досліджується і станом на 2015 рік сягає 89,9% від загального обсягу реалізованої продукції у за рік. Також слід додати, що офіційна статистика демонструє значне зростання середньої ціни реалізації овочів закритого ґрунту протягом 2010-2015 років. Так, станом на 2015 рік відповідний показник демонструє значення 15728,1 грн/т. Співставлення середніх цін реалізації з курсом долара США дало нам можливість побачити, що середня ціна 1 тони овочів закритого ґрунту у 2015 році в Україні складала 629 дол. США. Це на 286 дол. США менше від отриманої виручки від реалізації 1 тони овочів закритого ґрунту в 2010 році.

Інфляційні процеси та девальвація гривні в 3 рази протягом попередніх двох з половиною років завдали величезний удар по купівельній спроможності населення, та призвели до його зuboжіння. Звідси, можливості споживачів в 2016 році залишаються надзвичайно обмеженими і не кожна сім'я змогла собі дозволити овочі закритого ґрунту весною (ціни на відповідну продукцію в 2016 році наведені на рисунку 1), коли формувався основний дохід для виробників овочів захищеного ґрунту [2].

Російське ембарго, підвищення ставок на «транзит» через Білорусь при існуючій загрозі закриття цього каналу вже призвели до катастрофічного перепоповнення і критичного зниження ціни у валютному еквіваленті порівняно з попередніми роками на внутрішньому ринку України. При цьому, використання Молдови в якості «транзитної» країни може частково зняти певну напруженість ситуації [2]. Водночас, нинішні ціни на український огірок та помідор є доволі привабливим для експорту на ринок ЄС, який в 4-5 разів більший російського ринку. Незважаючи на це, лише певні сільськогосподарські підприємства можуть експортувати свою продукцію до ЄС. Так,

за даними аналітичного центру «Шувар», в попередньому, 2015 році Україні вдалося експортувати до ЄС близько 1,3 тис. тон тепличних огірків, та ще трохи більше 3 тис. тон томатів. Причина таких малих обсягів експорту криється у відсутності в сільськогосподарських підприємств належної сертифікації, яка б засвідчувала наявність у виробленої ними продукції певних якісних характеристик, відповідно до вимог ринку ЄС. В підсумку, весь обсяг тепличної продукції, який не знайшов собі місце як на ринку ЄС, а також був «виштовханий» з ринку Росії осів на вітчизняному ринку овочів закритого ґрунту [3].

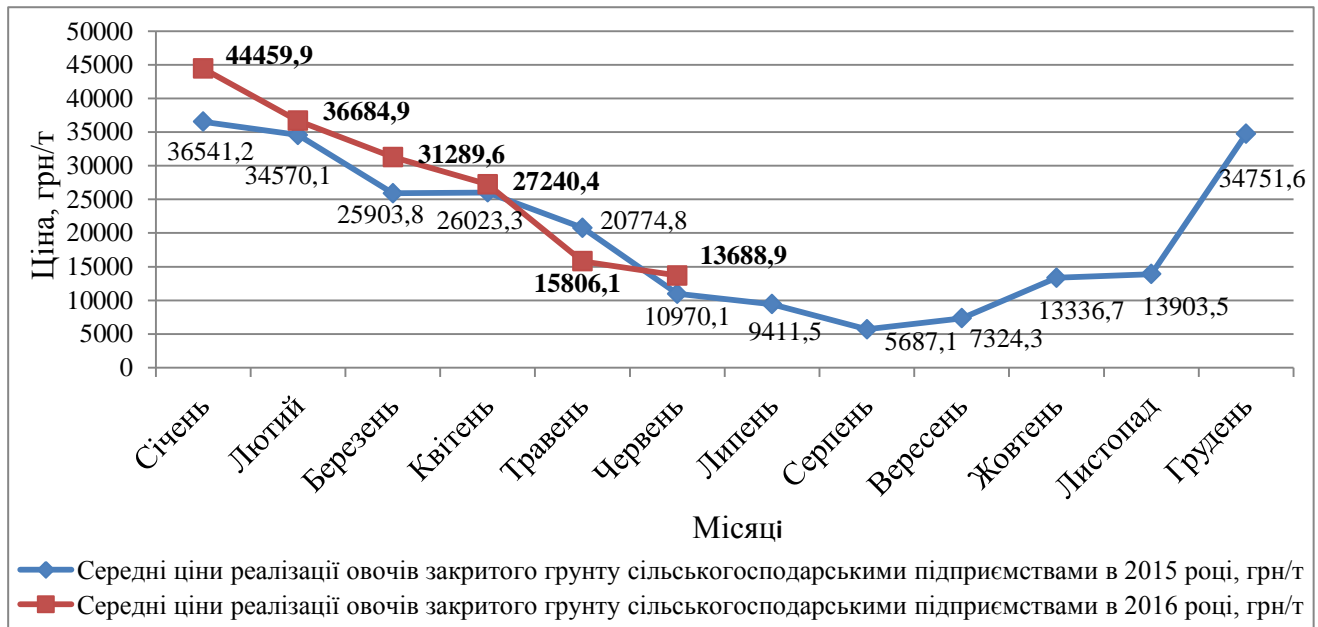


Рис. 1. Помісячні середні ціни реалізації овочів закритого ґрунту сільськогосподарськими підприємствами на вітчизняному ринку тепличних овочів протягом 2015-2016 років [4]

Література:

1. Інфраструктура товарного ринку: продовольчі товари [Текст]: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О. О. Шубін [та ін.]; ред. О. О. Шубін; Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – К.: Знання, 2009. – 565 с.
2. Производителей овощей закрытого грунта ждет катастрофа низких цен в сезоне 2016? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://infoindustria.com.ua/proizvoditeley-ovoshhey-zakryitogo-grunta-zhdet-katastrofa-nizkih-tsen-v-sezone-2016/>
3. «В УКРАИНЕ СУЩЕСТВЕННО ПОДЕШЕВЕЛИ ОВОЩИ» 13 сентября 2016 года [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ubr.ua/market/agricultural-market/v-ukraine-sushestvenno-podesheveli-ovoshi-432944>
4. Державна служба статистики України, розділ «Публікації» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Шелеметьєва Т. В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету,
член-кореспондент Академії економічних наук України
м. Запоріжжя, Україна*

Маляр Є. М.
*аспірант кафедри економіки підприємства
Класичного приватного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Промисловий комплекс є основою господарства країни, найбільш активною ланкою і стержнем економічної системи в цілому, мультиплікатором розвитку інших галузей, а належне організаційно-економічне управління ним привносить координацію та цілеспрямованість у здійснювані якісні структурні перетворення та соціально-економічні трансформації [4, с. 8].

Для сучасної промисловості актуальним є розвиток економічно ефективних виробництв і підвищення конкурентоспроможності продукції, активізація інвестування в реальний сектор економіки та подолання тенденції зростання зносу основних засобів за рахунок використання та впровадження інновацій у виробничий процес. Крім того, промисловий розвиток є фундаментом для становлення інших секторів економіки країни. При цьому ключовими складовими промисловості, що визначатимуть конкурентоспроможність всієї економічної системи країни, стають високотехнологічні виробництва, галузі, які значною мірою визначатимуть розвиток наукоємних та інформаційно-містких видів діяльності, сприяють зростанню частки високооплачуваної, висококваліфікованої праці. Темпи розвитку промислового сектора значною мірою детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни [5].

Визначення ефективності діяльності підприємств є вихідним пунктом для розробки обґрунтованої економічної політики підприємства, постановки завдань, які можуть бути реально вирішені при вдосконаленні всього господарського механізму. Будь-яке підприємство прагне до підвищення ефективності своєї діяльності, однак тільки розуміння того, від чого залежить ця ефективність, може привести до позитивних результатів.

На результати господарської діяльності підприємства та її ефективність впливають безліч чинників, які виявляють як позитивний, так і негативний вплив, тому дуже важливо систематизувати їхню класифікацію для комплексного підходу оцінки показників.

Фактори – це рушійні сили розвитку процесів і явищ, які необхідні для здійснення господарських процесів [1, с. 25]. В публікаціях, присвячених ефективності діяльності підприємств або їх окремих ресурсів, процесів, активів тощо, багато авторів розглядають класифікацію факторів окремого досліджуваного об'єкта. Фактори підвищення ефективності діяльності мають тісний взаємозв'язок, деякі з них є комплексними і складаються із ряду елементів, завдяки чому фактори можна перегрупувати. У ряді випадків один і той же фактор може бути присутнім у двох або

декількох класифікаціях. Частина з них залежить від діяльності підприємства загалом, інші пов'язані з технологією й організацією виробництва, а ще деякі зумовлені рівнем використання виробничих ресурсів і впровадженням науково-технічного прогресу. Так, наприклад, Ф. В. Горнобос [2], всі чинники підвищення ефективності класифікує за трьома ознаками:

- видами витрат виробництва та ресурсів (джерелами підвищення);
- напрямками розвитку й удосконалення виробництва;
- місцем реалізації чинників у системі управління діяльністю.

Класифікація чинників за ресурсами та затратами уможливує чітке уявлення про джерела підвищення ефективності. Тут є відповідь на запитання, за рахунок яких ресурсів або затрат можна досягти економії суспільної праці.

Відповідно до тієї класифікації, основними чинниками зростання економічної ефективності першої ознаки є: зростання продуктивності праці й зниження оплатомісткості продукції; зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва; раціональне використання природних ресурсів.

До основних напрямів розвитку й удосконалення діяльності підприємств відносять: запровадження прогресивних технологій виробництва; раціональну спеціалізацію і концентрацію виробництва; вдосконалення організації й оплати праці; запровадження досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду; вдосконалення структури виробництва і системи управління; підвищення якості й конкурентоспроможності продукції; всебічний розвиток і вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Найважливіша ознака третя – за місцем реалізації чинників у системі управління діяльністю підприємства. Чинники, котрі вона об'єднує, поділяють на зовнішні й внутрішні.

До зовнішніх належать: державна економічна і соціальна політика; ціноутворення на продукцію; якість і вартість матеріальних ресурсів промислового походження; структурні зміни в економіці країни; розвиток інфраструктури.

До внутрішніх чинників відносять: технологію, техніку й обладнання, матеріали та енергоносії, продукцію, кваліфікацію працівників, організацію праці й стиль управління.

Г. І. Капінос фактори підвищення ефективності класифікує за такими ознаками [3, с. 11]:

- 1) за джерелами підвищення ефективності: зниження трудомісткості, матеріаломісткості, фондомісткості та капіталомісткості виробництва, економії часу, раціонального використання природних ресурсів;
- 2) за основними напрямками розвитку та вдосконалення виробництва, які представляють комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів, на основі яких досягається економія суспільної праці.
- 3) залежно від сфери реалізації фактори поділяють на народно-господарські, міжгалузеві, регіональні, галузеві та внутрішньовиробничі.

Але, першочергове значення в області зростання економічної ефективності виробництва надається раціональному використанню виробничого потенціалу, максимальному скороченню різного роду втрат, режиму економії затрат і ресурсів.

Успішна діяльність, результати виробництва і довгострокова життєздатність будь-якого промислового підприємства залежать від правильності оцінки ефективності функціонування підприємства на розглянутий і майбутній періоди економічної діяльності компанії при прийнятті управлінських рішень.

Література:

1. Економічний аналіз (практикум): [навч. посіб.] / [О. Антонюк, Т. Ступницька, Н. Купріна, І. Подгорна]. – Львів: «Магнолія 2006», 2010. – 320 с.
2. Економіка підприємств: підручник / Ф. Горбонос [и др.]. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
3. Капінос Г. Організація та планування виробництва: метод. посібник / Г. Капінос, І. Бабій, І. Грабовська. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 204 с.
4. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи: [монографія] / [Н. Тарасова, Л. Клименко, В. Ємельянов та ін.]. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.
5. Федорусь Ю. Підвищення ефективності промислових підприємств переробної галузі України [Електронний ресурс] / Ю. Федорусь – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3933>

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Буряк В. В.

*аспірант кафедри економічної теорії та підприємництва
Запорізького національного технічного університету
м. Запоріжжя, Україна*

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО МІСТА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

В умовах активізації процесів децентралізації в Україні зростає роль міста як локомотиву економічного зростання. Відсутність визначеної траєкторії розвитку міст призводить до нераціонального розподілу ресурсів та розбалансованості регіону зокрема та країни в цілому. Основними причинами цього є:

- нерівномірність розвитку регіонів та міст;
- вимоги законодавства;
- низький рівень розвитку демократії, децентралізації та належного управління на місцевому рівні;
- відсутність чітко визначеної довготермінової спільної цілі або її невідповідність регіональним і національним пріоритетам;
- несформованістю динамічних партнерських стосунків.

У зв'язку із цим виникає необхідність пошуку узгодженої відповіді на потреби розвитку міста та протидії домінуючим економічним і соціальним кризам.

На нашу думку, таким підходом є стратегічний підхід до розвитку, який передбачає нові способи мислення та діяльності, що забезпечують перехід від розробки і виконання фіксованого плану, до створення оперативної системи, яка має властивості динамічності та адаптивності до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. В основі стратегічного підходу є принцип «свобода-відповідальність», який передбачає перехід від визнання виключно місцевої влади відповідальною за розвиток до визнання відповідальним цілого суспільства.

Стратегічний підхід до розвитку передбачає нові способи мислення, і забезпечує [1, с. 9-10]:

- перехід від розробки і виконання незмінного плану до оперативної системи, яка є динамічною та адаптивною;
- перехід від визнання виключно місцевої влади відповідальною за розвиток до визнання відповідальним цілого суспільства;
- перехід від централізованого і контрольованого процесу прийняття рішень до децентралізованого планування розвитку, розподілу можливостей та результатів, прозорих переговорів, співпраці та узгоджених дій;
- перехід від спрямованості на конкретний продукт (проекти чи закони) до зорієнтованості на результат (широкий вплив) та якість процесів залучення й управління;
- перехід від високо витратних проектів і залежності розвитку від зовнішньої допомоги, до стимулювання розвитку за рахунок фінансування із власних джерел.

Досвід країн ЄС [2] свідчить, що без стратегічного підходу дії місцевих та регіональних органів влади ризикують стати частковими й неузгодженими, а у кінцевому підсумку – великою мірою безрезультатними. Крім того, на територіях та у регіонах, які характеризуються екстенсивним типом розвитку, ресурси, як правило є дефіцитними. Усі наявні ресурси – людські, фінансові та інфраструктурні – необхідно використовувати з максимальним ефектом. Дії без стратегії часто призводять лише до марнування та неефективного використання цих ресурсів.

Дієвість стратегічного підходу обумовлена його деталізованою структурою, яка включає: ключові пріоритети і конкретні цілі; програми і проекти щодо вирішення проблем; фінансові ресурси; механізм активного моніторингу і оцінки.

Тобто, головним у стратегічному підході є те, що він враховує проблеми міста, визначає його можливості та ресурси і визначає різноманітні заходи, спрямовані на підтримку соціально-економічного розвитку. Тобто стратегічний підхід реалізується за ланцюгом «проблема→ресурси і можливості→заходи». Комплексна взаємодія між рішенням про те, куди рухатися, з якими ресурсами та в яких часових межах є головною перевагою та цінністю стратегічного підходу щодо розвитку міста.

Сучасне місто потребує стратегічного підходу, який забезпечує створення такого середовища, яке сприяло б активній участі усіх зацікавлених сторін, зміцненню партнерських стосунків між урядовими структурами, приватним сектором та громадянським суспільством, узгодженню ролі та відповідальності зацікавлених сторін у забезпеченні розвитку, запровадженню ефективних механізмів координації та співпраці задля досягнення спільних пріоритетів.

Література:

1. Планування місцевого сталого розвитку: посібник з формування стратегії сталого місцевого розвитку [Електронний ресурс] / ПР ООН Муніципальна програма сталого розвитку. – К., 2005. – 69 с. –Режим доступу: http://regionet.org.ua/files/Strategy_local_development_UNDP_2005_ua.pdf
2. Методологія планування регіонального розвитку в Україні. Інструмент для розробки стратегій регіонального розвитку і планів їх реалізації [Електронний ресурс] / Проект Європейського Союзу «Підтримка регіонального розвитку України. – 105 с. –Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/filesA3.pdf>

Літовченко С. В.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
м. Дніпропетровськ (Дніпро), Україна*

СТРУКТУРНІ ДИСБАЛАНСИ ЕКОНОМІК СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ТА ЧИННИКИ, ЩО ЇХ ЗУМОВЛЮЮТЬ

Вихідною базою для формування сучасної структури економіки старопромислових регіонів (СПР) та країни в цілому став деформований, вкрай розбалансований у економічному, соціальному, відтворювальному, галузевому, технологічному розрізах фрагмент господарського комплексу колишнього СРСР. Успадкованій деформованій структурі притаманна низка проблем, які досі є актуальними для СПР: технологічна

багатоукладність; галузева асиметрія та диспропорції розвитку територій (гіпертрофований розвиток важкої промисловості); економіка СПР є вузько спеціалізованою, домінуючі галузі характеризуються неефективністю виробництва, відсталістю технічного рівня виробничих процесів; сировинна експортна спеціалізація, виробництво трудомісткої, матеріало- та енергоємної продукції, яка є екологічно небезпечною, що призводить до низької конкурентоспроможності регіонального продукту.

Для зменшення структурних диспропорцій, подолання негативних тенденцій розвитку СПР та уникнення ризиків регіонального розвитку необхідним кроком є розробка і реалізація ефективної структурної політики, що, в свою чергу, вимагає виявлення, аналізу та оцінки тих явищ і структурних процесів, що спричинили існуючі диспропорції.

Чинники, що впливають на процес виникнення структурних диспропорцій економік СПР поділяються на об'єктивні та суб'єктивні [1, с. 36].

Група об'єктивних чинників охоплює фактори, які важко або зовсім не піддаються корекції: природно-кліматичні умови регіону; природно-ресурсні (забезпеченість природними ресурсами регіону); соціально-демографічні (забезпеченість трудовими ресурсами; соціальна структура населення, рівень розвитку потреб, освіти й інтелектуальні характеристики населення регіону). На відміну від об'єктивних, суб'єктивні чинники та ступінь їх впливу піддаються коригуванню шляхом реалізації зваженої, послідовної, політики відповідного типу (інвестиційної, інноваційної, структурної політики) на державному та регіональному рівні.

До суб'єктивних чинників відносяться наступні: законодавчі або нормативно-правові (наявність та розробленість нормативно-правової бази з питань економічного розвитку регіону, проведення реформ; наявність системи забезпечення виконання норм законодавства); інвестиційні (інвестиційний клімат у регіоні, наявність та налагодженість механізму залучення та управління інвестиціями, стабільність інвестиційної активності в регіоні, т.д.); інноваційні (інноваційна активність у регіоні, стан науково-дослідницької діяльності, сформованість інноваційної структури, т.д.); інституційні (особливості функціонування внутрішнього ринку, стан бізнес-середовища; рівень тіньового сектору, т.д.) В умовах існуючих структурних дисбалансів СПР та зумовлених ними загроз для регіональної та національної економіки, особливої уваги заслуговують саме чинники, що піддаються відносно швидкому корегуванню. Аналіз досліджень вітчизняних науковців дозволив виявити та систематизувати негативні тенденції, що спостерігаються в межах групи суб'єктивних чинників та призводять до формування розбалансованої технологічно відсталої структури економік СПР і країни в цілому [2, с. 26-27; 3, с. 181-182; 4, с. 42-43, 58, 64-69, 73; 5, с. 566-567]. Отже, суб'єктивні, «керовані» чинники структурних деформацій економік СПР можна об'єднати у чотири основні групи:

1. Проблеми нормативно-правового регулювання структурних перетворень на регіональному та національному рівнях, а саме: відсутність у країні єдиної довгострокової стратегії структурної перебудови із чітко сформованим баченням майбутніх структурних орієнтирів і дієвої науково-технологічної політики; недосконале й нестійке нормативно-правове забезпечення економічного розвитку; перманентна перебудова механізмів і зміна інструментів регулювання економічних процесів; постійна трансформація та незбалансованість системи державних інституцій, відповідальних за проведення реформ; відсутність ефективної системи забезпечення виконання норм чинного законодавства.

2. Негативні структурно-динамічні тенденції інвестиційних процесів, викликані: високими інвестиційними ризиками; незадовільною ситуацією у сфері захисту прав інвесторів, несприятливим бізнес-кліматом; низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, що робить невигідним інвестування в їх виробництво; відсутністю дієвої політики залучення іноземних інвестицій; інертністю місцевої влади при залученні інвестицій, відсутністю стимулів і механізмів для залучення інвестицій; несприятливістю інвестиційного клімату; незавершеністю ринкових інституційних перетворень; недостатнім кредитуванням інвестиційних потреб.

3. Негативні структурно-динамічні тенденції у інноваційних процесах, суттєві вади в реалізації механізмів інноваційного розвитку СПР, які зумовлені: домінуванням декларативного характеру державного стимулювання інноваційного розвитку; фінансуванням науково-технічної сфери за залишковим принципом; недосконалістю структури та низьким рівнем розвитку інституцій інноваційної інфраструктури; несприятливою кредитною політикою комерційних банків; відсутністю державної програми стимулювання інноваційних структурних зрушень у промисловості; подальшою деформацією науково-технічної бази галузевого і заводського секторів науки; диспропорціями оновлення матеріально-технологічної бази промислового виробництва; відсутністю системи захисту вітчизняної економіки від поширення вже «відпрацьованих», застарілих технологій тощо.

4. Недосконале інституційне забезпечення економічних трансформацій:

4.1. Проблеми ефективності функціонування внутрішнього ринку, які спричинені: обмеженістю місткості внутрішнього ринку на фоні експортної моделі економічного зростання; недостатньою конкурентоспроможністю вітчизняних інвестиційних та споживчих товарів; низьким рівнем диверсифікації структури вітчизняної товарної пропозиції, що не відповідає вимогам до якості та асортименту продукції; надмірною кількістю посередників між виробниками продукції та роздрібною торгівлею, що призводить до здорожчання вітчизняної продукції; нерозвиненістю ринкової інфраструктури; неефективністю наявних механізмів державного регулювання економічних процесів на внутрішньому ринку.

4.2. Несприятливість бізнес-середовища, яка обумовлена: загальною несприятливою ситуацією в економіці (висока інфляція, значний дефіцит бюджету, утруднення доступу до кредитних ресурсів тощо); несприятливим фіскальним простором (високе податкове навантаження та значні затрати на адміністрування податків); високими транзакційними затратами на ведення підприємницької діяльності через складну та нераціональну регуляторну систему (обтяжливі дозвільні процедури, надмірна кількість документів тощо); незавершеністю формування механізму захисту прав власності; високим рівнем довільного втручання державних органів та посадових осіб у господарську діяльність; високим рівнем корупції в органах влади.

4.3. Гальмуючий вплив тіньової економіки на структурні зміни проявляє себе у таких негативних явищах та процесах: ухилення від сплати податків шляхом штучного завищення вхідних цін на товари й послуги, використовувані у виробництві продукції, що спричиняє руйнування фіскальної бази та прискорює інфляційні процеси; нерівномірна структура витрат на підприємствах легального й тіньового сектору спричинює деформації ринкового середовища та послаблення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, які працюють у легальному секторі.

Внаслідок дії вищезазначених негативних чинників сформувалася неперспективна, вкрай розбалансована структура економік СПР. Тенденції структурної динаміки економіки регіонів загострюють суперечності між індустріальною складовою та

вимогами розвитку економіки, заснованої на знаннях, формують довгострокові загрози та обмеження для зміцнення конкурентоспроможності СПР. Існуюча структурна недосконалість економік СПР потребує цілеспрямованих дій щодо усунення або послаблення негативного впливу суб'єктивних чинників та проведення ефективної трансформації економік регіонів шляхом реалізації активної, зваженої, послідовної, цілеспрямованої політики відповідного типу (інвестиційної, інноваційної, структурної), яка має бути органічно вбудована в ринкові механізми та реалізовуватися на державному та регіональному рівні.

Література:

1. Кизим М. О. Дослідження міжрегіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку в Україні / М. О. Кизим, Т. О. Мощицька // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 36-39.
2. Папп В. В. Структурна трансформація економіки України у контексті євроінтеграційних процесів / В. В. Папп // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 23-31.
3. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
4. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, – 2012. – 104 с.
5. Шегинський І. Сучасний стан та перспективи інноваційної моделі розвитку економіки України / І. Шегинський // Вісник Львівського університету. Серія: Економіка. – 2008. – № 39. – С. 565–569.

Франів І. А.

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

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛИ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Розвиток продуктивних сил – динамічний процес, тісно взаємозв'язаний з природними, економічними та соціальними умовами економічних районів та всієї країни, а також зумовлений особливостями територіального поділу праці, який склався історично. Основним структурним інструментом продуктивних сил є трудовий потенціал України, соціально-економічні проблеми її населення та рівня його життя. Основи ефективної діяльності господарства певної території або підприємства закладаються ще на етапі проектування просторової їх локалізації. Оптимальне розміщення підприємства щодо сировинних і трудових ресурсів, районів збуту продукції означає максимальне зниження витрат на виробництво продукції, що з рештою зумовлює економію затрат суспільної праці, низьку собівартість продукції у виробника. Отже, раціональне розміщення продуктивних сил є одним з найважливіших чинників зростання економічної потужності України [1, с. 16-19].

Як галузь економічної науки розміщення продуктивних сил ґрунтується на загально економічних законах. Завданням її є постановка і вироблення теоретичних засад,

необхідних для практичного вирішення завдань раціоналізації просторового розосередження населення і виробництва.

Предметом науки є просторова організація продуктивних сил, вивчення якої здійснюється на різних рівнях: населений пункт, низовий адміністративний район; область чи автономна республіка; економічний район; країна в цілому.

Найзагальнішим законом, що визначає характер розміщення продуктивних сил, є закон економії суспільної праці, згідно з яким найвища продуктивність праці забезпечується завдяки зниженню затрат праці на подолання просторового розриву між окремими елементами виробництва, за рахунок чого можна набагато збільшити обсяг перевезення готової продукції між виробником і споживачем.

Сучасне розміщення продуктивних сил певною мірою є результатом територіального поділу праці, зумовленого економічними, соціальними, природними й національно-історичними особливостями окремих районів та їх географічним положенням [2, с. 17-23].

Теорія розміщення продуктивних сил потребує всебічного врахування інтересів суспільства, які в цілому так і його членів, зокрема збереження навколишнього середовища і природних ресурсів.

Продуктивні сили певної території – це комплекс взаємозумовлених, локально зосереджених виробничих й обслуговуючих підсистем. Функціонуючи для задоволення регіональних й міжрегіональних потреб. Підсистеми утворюють єдину територіальну економічну систему, котра поєднує різні галузі виробництва, рівні управління, системи обміну, споживання, захисту населення, довкілля та ін.

Слід зазначити, що при формуванні населених пунктів на територіях з низькими витратами виробництва мова повинна йти не про дешеву продукцію окремого підприємства, а дешевий „кошик продуктів», що характеризується певним їх асортиментом [3].

За умов становлення і розвитку ринкових відносин проступають певні закономірності у розміщенні продуктивних сил, які формуються в результаті взаємодії законів суспільного розвитку в просторово-часовому зрізі: доцільне, найефективніше розміщення виробництва; комплексний розвиток господарства регіонів; раціональний територіальний розподіл праці між регіонами і в межах їх територій; вирівнювання рівнів економічного та соціального розвитку регіонів.

Під раціональним, ефективним розміщенням виробництва розуміється всебічна економія витрат на виробництво продукції. Насамперед мається на увазі врахування всіх складових виробництва та споживання продукції, мінімізація витрат, пов'язаних із видобуванням, переробкою та використанням сировинної бази, з використанням трудового потенціалу регіону, енергетичними та транспортними витратами, наближенням до максимально об'ємних ринків збуту продукції. Особливо важливим тут постає питання комплексного і повного циклу виробництва.

Необхідною умовою ефективного розміщення виробництва в умовах ринкової економіки є раціональний територіальний поділ праці між регіонами і в межах їх територій. Маючи різні за обсягом та рівнем розвитку економічні, природно-ресурсні та історичні умов й особливості, кожен регіон може формувати свою ринкову спеціалізацію економіки завдяки економічним зв'язкам завойовувати ринки збуту. Територіальний розподіл праці та раціональна ринкова спеціалізація регіонів за організації ефективних економічних зв'язків між регіонами сприятимуть підвищенню рівня економічного розвитку, необхідному розширенню виробництва, підвищенню його ефективності.

За умови забезпечення ефективного розвитку економіки в обстановці формування ринкових відносин обов'язково знаходить своє втілення одна з найважливіших закономірностей – вирівнювання ступенів економічного і соціального розвитку регіонів, яка є важливим чинником прискорення темпів розвитку не тільки відсталих територій, але й країни загалом.

Поряд із закономірностями розміщення продуктивних сил велике значення мають і чинники розміщення – конкретні прояви просторового розподілу виробництва за певний період економічного розвитку країни. Чинники розташування виробництва є основними, вихідними науковими положеннями, якими керується держава для здійснення своєї економічної політики. Правила розміщення продуктивних сил знаходить своє відображення і втілення на базі вивчення і використання досвіду і моделей розвитку ринкової економіки в окремих країнах. Нинішній рівень розвитку ринкових відносин дозволяє виділити в сучасному розміщенні продуктивних сил України в тому числі й західного регіону такі чинники [3]: наближення виробництва до джерел сировини, палива, енергії, районів споживання; першочергове освоєння і комплексне використання найефективніших видів природних ресурсів; оздоровлення екологічної ситуації, вжиття ефективних заходів для охорони природи і раціонального природокористування; використання економічних переваг міжнародного поділу праці, поновлення і розвиток економічних зав'язків із країнами близького й далекого зарубіжжя.

Із розвитком науки і техніки дія окремих чинників розміщення послаблюється. Одночасно посилюється дія інших факторів, тобто їх актуальність зростає.

Таким чином, вивчення продуктивних сил та чинників їх розміщення західного регіону України дає змогу оптимізувати кількість таких чинників, що в свою чергу призведе до знаходження вдалого місця розміщення планованого до спорудження підприємства.

Література:

1. Голіков А. П., Дайнеко О. Г., Позднякова Л. О., Черномас П. О. Регіональна економіка та природокористування: навчальний посібник. / А. П. Голіков (ред.), О. Г. Дайнеко, Л. О. Позднякова, П. О. Черномас. – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 352 с.
2. Пак Н. Т. Регіональна економіка: навч. посібн. / Н. Т. Пак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 326 с.
3. Закономірності, принципи та чинники розміщення продуктивних сил [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://geografica.net.ua/publ/galuzi_geografiji/konstruktivna_geografija/zakonomirnosti_principi_ta_chinniki_rozmishhennja_produktyvnykh_sil/80-1-0-1054

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Горбачук В. М.

*доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

Кошулько А. І.

*кандидат геолого-мінералогічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

Сирку А. А.

*аспірант
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

ДО ПРИРОДНИХ ОБМЕЖЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одними з перших на природні обмеження економічної діяльності звернули увагу основоположник системної динаміки Джей Форрестер [1] та його учні. Д.Форрестер, під керівництвом якого було розроблено перший комп'ютерний тренажер пілота і перший у світі станок з числовим програмним управлінням, поглянув на планетарну систему як деяку кібернетичну систему. Д.Форрестер також керував лабораторією Лінкольна (м. Лексингтон) Массачусетського інституту технологій (м. Кембридж) під час розробки нею перших комп'ютерних мереж, які передували сучасному Інтернету. Починаючи з 2012 р., кафедра фінансів Києво-Могилянської академії (КМА) бере участь у спільному з Університетом м. Берген (Норвегія) проекті із системної динаміки. У рамках проекту у 2015 р. аспіранти кафедри, викладачі КМА й Університету м. Берген взяли участь у 33-й щорічній міжнародній конференції з системної динаміки (м. Бостон), де мали можливість спілкування з Д.Форрестером.

Визначення та вимірювання планетарних кордонів, які не мають порушуватися, може допомогати людству запобігати неприйнятних змін довкілля. Вихід за певні біофізичні межі може вести до катастрофічних наслідків для людства. Спричинена 30 років тому соціально-економічними факторами Чорнобильська катастрофа біля Київського водосховища, звідки надходить вода до столиці України, змінила не лише екологічну, але й політичну карту світу. У роботі [2] показано, що принаймні три з дев'яти взаємозв'язаних планетарних кордонів вже порушено, і запропоновано новий підхід до визначення передумов успішного людського розвитку.

Хоча Земля зазнавала багато періодів істотних змін навколишнього середовища, попередні 10 тисяч років були порівняно стабільними [3–5]. Цей період стабільності, відомий у геології як Голоцен, уможливив появу, розвиток і процвітання людських цивілізацій. Однак зараз така стабільність може бути під загрозою. Починаючи з

Першої промислової революції, постала нова ера – Антропоцен, в якій людська діяльність стала основною рушійною силою глобальних змін довкілля. Під час Антропоцену людська діяльність виштовхує Земну систему за межі стабільного стану довкілля Голоцену з наслідками, які шкідливі чи руйнівні для великих частин світу.

Під час Голоцену зміни довкілля відбувалися природним чином, а регуляторна здатність Землі підтримувала умови, що дозволяли людству розвиватися: прісна вода вважалася питною, а нормальні температури й біогеохімічні потоки перебували у межах відносно вузьких діапазонів. Тепер, здебільшого внаслідок швидко зростаючої опори на викопні палива та індустріалізовані форми сільського господарства, людська діяльність сягає рівня, який може зашкодити системам, які підтримують Землю у бажаному стані Голоцену. Результат цієї діяльності може вести до незворотних та інколи раптових змін довкілля, до стану, менш сприятливого для розвитку людства. Без втручання людей Голоцен мав би тривати ще принаймні кілька тисяч років.

Щоб впоратися з викликом підтримки стану Голоцену, пропонується підхід, оснований на так званих планетарних кордонах. Ці кордони визначають безпечний операційний простір для людства відносно Земної системи і пов'язуються з біофізичними підсистемами чи процесами планети. Хоча складні системи Землі деколи плавно реагують на змінювані антропогенні тиски, таке видається радше винятком, ніж правилом. Багато підсистем Землі реагують нелінійно й нерідко різко на такі тиски, а біля порогових рівнів певних ключових змінних є надзвичайно чутливими. Якщо перейти ці пороги, то такі важливі підсистеми, як мусонна система, можуть зсунутися до нового стану, що часто має небезпечні чи потенційно катастрофічні наслідки для людей. Однією з причин стримування масштабного застосування ядерної зброї є так звана ядерна зима. Можливі наслідки зміни системи течії Гольфстрім показані у фільмі «The day after tomorrow», який мав бюджет 125 млн. дол. і вийшов у прокат у 2004 р. Про те, що ця система дійсно змінюється, свідчить здійснений у 2016 р. 32-добовий круїз судна «Crystal serenity», розрахованого на 1070 пасажирів, з Аляски до Нью-Йорка через колись льодовиті арктичні моря Канади. Норвезький капітан провів це судно морським шляхом свого співвітчизника Роальда Амундсена (1872–1928), а кожний пасажир судна пройшов морський шлях, який для першопроходця потребував років (ціна квитка за цей круїз становила від 22 до 120 тис. дол.).

Більшість зазначених порогів можна визначати критичним значенням для однієї чи більше управляючих змінних, наприклад, концентрацією двоокису вуглецю. Не всі процеси чи підсистеми на Землі мають чітко визначені пороги, позаяк людська діяльність, яка підриває здатність до відновлення таких процесів або підсистем (наприклад, через погіршення якості води і ґрунту), може збільшувати ризик того, що ці пороги будуть також перейдені в інших процесах, скажімо, кліматичних процесах.

Слід шукати процеси Земної системи і відповідні пороги, перетин яких може породжувати неприйнятні зміни довкілля. У роботі [2] знайдено дев'ять процесів, для яких треба визначати планетарні кордони: 1) зміна клімату, яку вимірюють 1.1) концентрація двоокису вуглецю (частинок на мільйон за об'ємом (parts per million by volume, ppmv) в атмосфері) та 1.2) радіаційний вплив (ватт на квадратний метр); 2) рівень втрати біорізноманіття (на суходолі та в океані), який вимірює темп вимирання (число видів на мільйон видів за рік); 3) втручання в азотні та фосфорні цикли, яке вимірюють 3.1) обсяг азоту, видалений з атмосфери і перетворений у хімічно активний азот для потреб людей (мільйонів тонн за рік), та 3.2) обсяг фосфору, що стікає в океан (мільйонів тонн за рік); 4) вичерпання стратосферного озону, яке

вимірює концентрація озону (в одиницях Добсона); 5) окислення океану, яке вимірює глобальний середній стан насичення арагонітом у поверхневих морських водах; 6) глобальне використання прісної води, яке вимірює споживання прісної води людьми (кубичних кілометрів за рік); 7) зміна землекористування, яку вимірює відсоток глобальної земної поверхні, перетвореної на ріллю; 8) хімічне забруднення, яке має вимірювати, наприклад, обсяг викидів, концентрація постійних органічних забруднювачів, пластиків, порушників ендокринної системи, важких металів, ядерних відходів у глобальному навколишньому середовищі або вплив на загальну екосистему і функціонування у ній Земної системи; 9) аерозольне навантаження на атмосферу, яке має вимірювати загальна концентрація частинок в атмосфері за регіонами (параметри процесів 8) і 9) не вимірювалися).

Загалом планетарні кордони є величинами для управляючих змінних, які перебувають на безпечних відстанях від порогів (для процесів, що виявляють порогову поведінку) або на небезпечних відстанях від порогів (для процесів, що не виявляють порогової поведінки). Визначення безпечної відстані передбачає нормативні судження про те, як суспільства вибирають способи врахування ризику й невизначеності. Беручи до уваги великі невизначеності навколо істинного положення багатьох порогів, для оцінювання кордонів можна виходити з консервативного підходу ухилення від ризику [2]:

Параметр процесу	Доіндустріальний рівень	Поточний рівень	Пропонований кордон
1.1)	280	387	350
1.2)	0	1.5	1
2)	<1	>100	10
3.1)	0	121	35
3.2)	1	<9.5	11
4)	290	283	276
5)	3.44	2.90	2.75
6)	415	2600	4000
7)	<1	11.7	15

Як видно з вищенаведених оцінок, кордони для параметрів процесів 1.1), 1.2), 2), 3.1), 4), 5) уже перейдені. Незабаром людство може наблизитися до кордонів за рештою параметрів процесів 3.2), 6), 7). Якщо значення параметрів процесів 2) і 3.1) залишатимуться на поточному рівні, то це руйнуватиме здатність до відновлення компонентів функціонування Земної системи.

Очевидні антропогенні кліматичні зміни стали предметом 15-ї сесії Конференції сторін Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату та 5-ї сесії Конференції сторін – зустрічі сторін Кіотського протоколу у 2009 р. (м. Копенгаген, Данія), де розгорнулися міжнародні дискусії з цільових показників для зменшення впливу на клімат. Все більше експертів схилилися до думки про максимальне допустиме глобальне потепління на 2°C відносно доіндустріального рівня. Для цього розвинені держави планували асигнувати 130 млрд. дол. за період 2010–2020 рр.

Література:

1. Форрестер Д., Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика). – М.: Прогресс, 1970. – 340 с.

2. Rockström J., Steffen W., Noone K., Persson A., Chapin F. S. III, Lambin E. F., Lenton T. M., Scheffer M., Folke C., Schellnhuber H. J., Nykvist B., de Wit C. A., Hughes T., van der Leeuw S., Rodhe H., Sorlin S., Snyder P. K., Costanza R., Svedin U., Falkenmar M., Karlberg L., Corell R. W., Fabry V. J., James Hansen J., Walker B. Liverman D., Richardson K., Crutzen P., Foley J. A. A safe operating space for humanity // *Nature*. – 2009. – V. 461. – P. 472–475.
3. Dansgaard W., Johnsen S. J., Clausen H. B., Dahl-Jensen D., Gundestrup N. S., Hammer C. U., Hvldberg C. S., Steffensen J. P., Svelnbjornsdottir A. E., Jouzel J., Bond G. Evidence for general instability of past climate from a 250-kyr ice-core record // *Nature*. – 1993. – V. 364. – P. 218–220.
4. Petit J. R., Jouzel J., Raynaud D., Barkov N. I., Barnola J.-M., Basile I., Bender M., Chappellaz J., Davisk M., Delaygue G., Delmotte M., Kotlyakov V. M., Legrand M., Lipenkov V. Y., Lorius C., Pepin L., Ritz C., Saltzmann E., Stievenard M. Climate and atmospheric history of the past 420,000 years from the Vostok ice core, Antarctica // *Nature*. – 1999. – V. 399. – P. 429–436.
5. Rioual P., Andrieu-Ponel V., Rietti-Shati M., Battarbee R. W., de Beaulieu J.-L., Cheddadi R., Reille M., Svobodova H., Shemesh A. High-resolution record of climate stability in France during the last interglacial period // *Nature*. – 2001. – V. 413. – P. 293–296.

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Доброва Т. Г.

*доцент кафедри політичних наук і права
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д.Ушинського
м. Одеса, Україна*

ВИСОКООСВІЧЕНА НАЦІЯ – ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Глобалізація економічних і технологічних процесів загострює проблему конкурентоспроможності країни в світовому господарстві. Вступ України до Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом висунув цю проблему на перший план. Вже перші результати співробітництва в нових умовах вкотре засвідчили неефективність діючої економічної моделі, що базується на застарілому технологічному укладі та переважно сировинних галузях виробництва. Навіть в умовах Автономного преференційного торгового режиму, передбаченого угодою з ЄС на 2015 рік, українські виробники не змогли запропонувати конкурентної продукції. В 2015 році експорт товарів та послуг до ЄС зменшився на 25%. Падіння щомісячно спостерігається і в 2016 році [1].

Значне підвищення конкурентоспроможності визначене в якості одного з головних пріоритетів Стратегії сталого розвитку «Україна 2020». Індикатором виконання цієї Стратегії має стати входження України до 40 кращих країн світу за глобальним індексом конкурентоспроможності [2]. Цей індекс визначається Всесвітнім Економічним Форумом за такими критеріями як макроекономічна стабільність, якість інститутів, здоров'я, освіта, професійна підготовка, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал, тощо. В світовому рейтингу 2015-2016 років Україна посідає 79 місце серед 140 країн [3].

Для підвищення конкурентоспроможності економіки в умовах глобалізації, наближення до європейських соціально-економічних стандартів, українське виробництво потребує докорінної реконструкції, збільшення частки високотехнологічних, наукоємних галузей. Провідні вчені НАНУ України вже понад десять років пригортають увагу суспільства та влади до необхідності переходу до якісно нової економічної моделі – економіки знань. Підґрунтям такої моделі є нові знання, що мають інформаційну основу і втілюються в інноваціях у всіх сферах діяльності. Інновації передбачають не лише технологічно нові продукти, але й нові ринки, залучення та використання творчого потенціалу нації [4, с. 8].

Модернізація економічної моделі особливо важлива в надто складній демографічній ситуації в Україні. Одночасно із значним скороченням загальної чисельності населення збільшується коефіцієнт демографічного навантаження. Сьогодні на одну працюючу людину припадає щонайменше одна непрацездатна. При такому співвідношенні працюючі громадяни повинні досягти продуктивності праці вдвічі більшої, ніж та, що необхідна для забезпечення потреб однієї людини. Це можливо

лише завдяки формуванню якісно нової робочої сили, здатної адаптуватися до інноваційних технологій.

Рівень освіченості населення є одним з ключових показників Індексу Людського Розвитку, на ряду із тривалістю життя та рівнем добробуту. В світовому рейтингу 2015 року Україна знаходиться на 81 місці із 188 країн світу. При збереженні порівняно високого рівня освіченості населення України, за роки ринкової трансформації суспільства відбувся різкий провал по показниках тривалості життя та обсягу ВВП на душу населення. Середня тривалість життя (70 років) утримується на граничному рівні економічної безпеки. Виробництво ВВП на душу населення за два останні роки впало до 2 тисяч доларів. Це рівень бідніших країн світу.

У наявних умовах вирішити задачу модернізації суспільства можливо лише завдяки високій соціальній активності населення. Головне – його орієнтація на накопичення знань заради майбутнього більшого споживання. Нажаль переважна більшість населення України протягом десятиліть змушена дбати про поточне виживання. За даними обстеження у січні 2015 року лише 0,1% домогосподарств вважають освіту першочерговою цінністю, на друге місце в шкалі цінностей освіту поставили 0,7% домогосподарств, і на третє місце – 1,8% [1]. Більше половини респондентів не пов'язують рівень життя з рівнем освіченості і кваліфікації. Низька вмотивованість населення до нагромадження знань є гальмом радикальних перетворень в економічній і соціальній сферах.

Щоб знання могли стати активатором соціально-економічних змін, необхідна наявність стимулів до їх набуття. Це можливо, коли завдяки новим знанням зростає добробут, підвищується конкурентоспроможність на ринку праці та соціальний статус особистості. За самооцінкою домогосподарств у січні 2015 року лише 3,5% від їх загальної кількості сподівалися на покращення матеріального стану в наступному році, більшість (65,3%) передбачали погіршення. Лише за рік кількість оптимістів та песимістів радикально змінилася (в 2013 р. ці показники були відповідно 10,1% та 22,7%) [1]. Навіть серед громадян яких можна віднести до середнього класу 44% не бачать шансу на висхідну соціальну мобільність, 25% вважають, що такі шанси є, і лише 7,5% впевнені, що мають реальну можливість набуття вищого соціального статусу.

Зрозуміло, що професіонал може ефективно реалізувати свій потенціал лише за наявності попиту на відповідну робочу силу. Попит стримує низька інноваційна активність бізнесу. За даними Держстату частка промислових підприємств, що впроваджували інновації скоротилася з 14,8% у 2000 році до 12,1% у 2014 році. З них лише три чверті впроваджували технологічні інновації. Решта – організаційні та маркетингові перетворення. Відповідно і обсяг інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації не перевищував 2,5%. З них лише 0,9% – це продукт новий для ринку, і 1,6% – продукт новий для підприємства [1]. За національними критеріями економічної безпеки частка інноваційних підприємств має бути не менше 50% від їх загальної кількості, а обсяг інноваційної продукції – 5% від обсягу реалізованого продукту.

Обмежений попит на висококваліфіковану робочу силу значно знижує мотивацію до підвищення інтелектуального потенціалу. Процес набуття знань досить часто підміняється формальною потребою мати диплом про освіту. Чимала частка людей працює не за отриманою спеціальністю. Здебільшого це ті спеціальності які саме визначають науково-технічний прогрес – фізика, математика, техніка, біологія, медицина тощо. Обмеженість можливості професійної реалізації посилює тенденції відтоку економічно активної, талановитої молоді за кордон.

Економічно необґрунтовані реформи в системі фінансування середньої професійної освіти в 2015 р. значно посилили довгострокові негативні тенденції. Загалом кількість професійних навчальних закладів зменшилася з 1251 у 1991 р. до 798 у 2015 р., випуск кваліфікованих працівників скоротився відповідно з 338 тисяч до 165 тисяч [1]. Як наслідок, промисловий сектор відчуває гострий дефіцит кваліфікованих робітників. Україна стрімко втрачає свій економічний потенціал.

Формування економіки знань неможливе без активної ролі держави у розвитку системи освіти. За національними критеріями економічної безпеки обсяг видатків зведеного бюджету на освіту має бути не менше 8,3% від ВВП. Фактична величина цього показника за період з 2010 по 2014 рік представлена в таблиці 1 [5, с. 6].

Таблиця 1

Витрати на освіту в Україні за 2010–2014 роки

	2010	2011	2012	2013	2014
Загальні витрати на освіту як% від ВВП	8,13	7,23	7,62	7,62	6,90
Державні витрати на освіту як% від ВВП	6,63	5,94	5,44	6,42	5,87
Загальні витрати на освіту, в млрд. US\$ за середньорічним курсом	11,5	12,2	13,9	14,5	9,2
Загальні витрати на одного учня/студента, в US\$ за середньорічним курсом	1355,0	1468,7	1691,2	1791,0	1307,6

Як бачимо, ні державні, ні загальні витрати на освіту не досягають граничного рівня безпеки. Відносна величина витрати держави в межах 5,9% від ВВП відповідає європейському критерію. Однак обсяг ВВП провідних країн ЄС в понад 20 разів вищий за ВВП України. Тож абсолютна величина державного фінансування освіти значно менша за європейський рівень. Тим не менше, з 2010 року загальні витрати щорічно зростали майже на 1 млрд. дол. Відповідно збільшувалися і витрати на одного учня/студента. Однак в 2014 р. за аналізованими показниками країна відкотилася на п'ять років назад.

Аналіз витрат на освіту за джерелами фінансування свідчить, що левову частку витрат бере на себе держава (85,1% в 2014 р.). Український бізнес фактично не проявляє бажання фінансувати підготовку кваліфікованих спеціалістів (його частка – 1% загальних витрат) [5, с. 12]. Така позиція цілком відповідає низькій інноваційній активності бізнесу.

Поступово зменшується частка домогосподарств в фінансуванні освіти (з 23,5% в передкризовому 2007 р. до 14,1% у 2014 р.). Така динаміка пов'язана, по-перше, з тим, що освіта не є головним пріоритетом для більшості з них. По-друге, майже 71% домогосподарств відносять себе до категорії бідних за рівнем матеріального добробуту. При значному збільшенні доходів лише 17% домогосподарств готові в першу чергу витратити гроші на освіту [1].

Таким чином розбудова конкурентної високотехнологічної постіндустріальної економіки неможлива без консолідації зусиль держави, бізнесу і громадян для розвитку людського капіталу, формування загального сприятливого інвестиційного клімату, модернізації наукової та освітньої систем.

Література:

1. За даними Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалена Указом Президента України від 12.01.2015 року № 5/2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
3. WEF: Рейтинг глобальної конкурентоспособності 2015–2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gtmarket.ru>
4. Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Національні рахунки освіти України у 2014 році: статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. – К., 2016 – 89 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бернацька О. О.

*аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

РОЛЬ МІЖБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ РЕСУРСАМИ БАНКУ

Залучення ресурсів на міжбанківському ринку має велике значення для формування ресурсної бази банків. Отримання міжбанківських кредитів дає можливість поповнювати кредитні ресурси банку. При надлишку таких ресурсів банк має можливість розмістити їх на міжбанківському ринку.

Значний внесок в роботі над проблемами міжбанківського кредитування зробили сучасні економісти заходу: С.Л. Брю, Е. Долан, В. Лексіс, К.Р. Маконелл, Ф. Мишкін, Н.Г. Менк'ю, Е. Рід, П. Роуз, Дж.Ф. Сінкі, Й. Фрідман та ін. Дослідженню теорії і практики міжбанківського кредитування сприяють праці вітчизняних науковців: А. Єпіфанова, А. Мороза, М. Савлука, О. Васюренка, С. Мочерного, І. Сала, І. Гуцала, В. Лагутіна.

Розглянемо деякі підходи до визначення міжбанківського ринку ресурсів та міжбанківського кредиту. На думку Р.В. Михайлюк, міжбанківський ринок слід розуміти як частину ринку позичкових капіталів, на якому відбувається перерозподіл вільних грошових коштів між комерційними банками та Національним банком України [3].

За іншим підходом, міжбанківський ринок – частина ринку позичкових капіталів, на якому тимчасово вільні грошові ресурси кредитних установ залучаються і розміщуються банками у формі міжбанківських депозитів або кредитів [4].

Міжбанківський кредит – це система договірних двосторонніх відносин між банком-кредитором та банком-позичальником з приводу перерозподілу тимчасово вільних коштів на умовах платності, строковості, поворотності та забезпеченості [1]. Міжбанківський кредит – це форма кредитування банками один одного, джерело додаткових ресурсів, що надаються на короткий строк [5]. На думку інших науковців, міжбанківський кредит – це операція, що надає можливість банкам з недостатнім обсягом ресурсів забезпечувати виконання резервних вимог НБУ та задовольняти потреби власних клієнтів у кредитах [2].

Структура ринку міжбанківських кредитів містить наступні елементи:

- учасники ринку (банки) – продавці і покупці;
- набір фінансових інструментів – короткострокові кредити, депозити;
- організація розгалуженої інфраструктури ринку – система комунікацій, інформаційна система, електронні платежі;
- керівні органи, здатні вплинути на конкуренцію.

Роль ринку міжбанківського кредитування на макроекономічному рівні визначається його структурною часткою в складі фінансового ринку країни, а також

мірою впливу на всі суміжні сегменти ринку. Ринок міжбанківського кредитування в межах всієї банківської системи забезпечує її сталість, перерозподіляючи в ній грошові потоки, об'єктивно відображає економічну ситуацію як в сегментах фінансового ринку, так і в економіці в цілому [4].

Під час розподілу ресурсів між ними з'являється така властивість міжбанківського кредиту як прискорення процесів мультиплікації кредиту. Коли банк-позичальник отримує ресурси від банку-кредитора, він може надавати їх своїм клієнтам. В результаті виникають нові залишки коштів на поточних та розрахункових рахунках. Ці кошти породжують нові банківські кредити під час перерозподілу по каналах безготівкових розрахунків. Властивість міжбанківського кредиту прискорювати мультиплікацію кредиту призводить до того, що одержаний кредит не додається до суми залучених коштів, що приймають участь у розрахунку обов'язкових резервів. Привабливість міжбанківського кредиту є очевидною як для банку-кредитора, так і для позичальника [4].

Роль міжбанківського кредитування можна розглядати у трьох аспектах: значення для банківської системи, банка-позичальника та банка-кредитора.

Для банківської системи роль міжбанківського кредитування проявляється у наступному:

- Швидке врегулювання кон'юнктури ринку. Попит на кредитні ресурси конкретного банку залежить від його кредитної політики, відсоткових ставок, рівня ризикованості установи. У випадку неочікувано високого попиту на кредитні продукти, банк має можливість залучити ресурси на міжбанку та покрити потреби своїх клієнтів.

- Урегулювання грошово-кредитної сфери. Міжбанківське кредитування дозволяє тримати в банківській системі баланс попиту і пропозиції на кредитні ресурси.

- Підтримка фінансової стабільності. Вчасно отримані ресурси дозволяють мінімізувати фінансові проблеми банку. Таким чином, можна уникнути паніки серед клієнтів на ринку та «ефекту доміно» серед комерційних банків.

- Забезпечення перерозподілу тимчасово вільних ресурсів між банками. Міжбанківське кредитування дозволяє уникнути простоїв вільних ресурсів, ефективніше та прибутковніше використовувати ресурси.

Роль міжбанківського кредитування для банка-позичальника визначається наступним:

- Підтримка поточної ліквідності. У разі настання необхідності негайного покриття зобов'язань банку за умов відсутності вільних коштів на короткий період, на допомогу приходять кошти отримані в кредит від інших банків.

- Виконання нормативів резервування. Так як потреба в задоволенні відповідного рівня резервування виникає на певну дату, банк може не мати в цей момент необхідного обсягу ліквідних коштів. Отже, банк залучає кошти на міжбанківському ринку з подальшим резервуванням їх на кореспондентському рахунку в НБУ.

- Розширення ресурсної бази. За рахунок залучення міжбанківських кредитів розширюється обсяг та структура ресурсної бази банку. Ресурсна база стає гнучкішою, збільшує можливості банку до здійснення різноманітних активних операцій.

- Мобільність та швидкість отримання коштів. Кошти, залучені на міжбанківському ринку мобільніші за депозитні: швидко залучаються та погашаються, не потребують розробки додаткового інструментарію залучення зі сторони банку.

- Можливість заробити кредитну історію та залучити нових клієнтів. Банк, що активно використовує міжбанківське кредитування в своїх пасивних та активних операціях, та вчасно погашає свої зобов'язання – позиціонує себе як надійний позичальник.

- Додаткове джерело доходу за рахунок різниці вартості залучення та розміщення коштів. Для банку вигідно залучати кошти на міжбанківському ринку з метою подальшого інвестування в активні операції за умови різниці у вартості між розміщеними і залученими ресурсами.

Неабияку роль відіграє міжбанківське кредитування і для банка-кредитора. Розглянемо детальніше:

- Диверсифікація ризиків по активним операціям. Банки є більш надійними позичальниками на відміну від інших суб'єктів господарювання, вони не потребують детальної та тривалої оцінки кредитоспроможності. Отже, кредитуючи комерційний банк, банк-кредитор диверсифікує свої ризик по кредитному портфелю.

- Можливість отримання доходу від тимчасово вільних коштів. Якщо банк тимчасово не має варіантів прибутковішого інвестування коштів, то він може розмістити їх на міжбанківському ринку та отримати дохід.

- Високий рівень гарантій повернення коштів. Гарантія повернення коштів полягає в тому, що у разі неспроможності повернути кошти банку-кредитору в строк, банк-позичальник з метою погашення своїх зобов'язань звернеться за кредитом в інший банк, або НБУ. В іншому випадку, такий банк можуть визнати неплатоспроможним з подальшими наслідками тимчасової адміністрації та ліквідації.

- Можливість налагодження ділових стосунків з іншими банками. В процесі активного залучення/розміщення коштів на міжбанківського ринку можуть бути налагоджені партнерські відносини з іншими банками, не лише у сфері кредитування, а й у спільних проектах.

Отже, основною функцією міжбанківського кредитного ринку є підтримання ліквідності кредитних організацій та забезпечення термінових активних операцій банків.

Література:

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Ларіонова К. Л., Відлацький В. А. Теоретичні аспекти визначення міжбанківського кредитного ринку та його сучасний стан в Україні // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18). – С. 33-38.
3. Михайлюк Р. В. Удосконалення організації міжбанківського кредитування в Україні / Р. В. Михайлюк // Вісник НУВГП. – 2007. – № 2(38). – С. 152-158.
4. Операція комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк. – 3-тє вид. – К.: Алерта; Львів: ЛБІ НБУ. – 2003. – 500 с.
5. Чермарева Е. Н. Формирование ценовых индикаторов межбанковского кредитного рынка: методология и практика // Деньги и Кредит. – 2007. – № 1. – С. 31-39.

НОВІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток процесів логістизації вносить корективи у методичні підходи до розробки бюджетів та контролю виконання бюджетних показників. Це визначає необхідність формування на підприємствах системи бюджетування, яка буде відповідати специфіці функціонування мікрологістичних систем, базуватися на набутому досвіді теорії і практики фінансового планування та відповідати умовам гармонізації в Україні систем бюджетування та бухгалтерського обліку. Значною мірою це стосується логістичних витрат.

Логістичні витрати формуються на всіх стадіях логістичного ланцюга під час переміщення фінансового потоку, включаються до поточних витрат підприємства та безпосередньо впливають на обсяги чистого фінансового потоку. Тому розробка бюджету логістичних витрат ще на етапі планування дозволяє обґрунтувати комплекс аналітичних процедур, спрямованих на визначення оптимального руху фінансових потоків за всіма логістичними ланцюгами. Вітчизняними науковцями розкриваються різні підходи до формалізації методик розрахунку логістичних витрат [1; 2]. Ними пропонується оцінювати логістичні витрати на основі фазового й функціонального поділу логістичної діяльності, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між елементами логістичної системи підприємства в процесі утворення логістичних витрат, розрахунку вартісних показників оцінки логістичних витрат на виконання логістичних активностей, виокремлення критеріїв їх віднесення до відповідної групи. Разом з цим, майже всі дослідники особливості виникнення логістичних витрат визначають переважно з позиції логістичного управління, не торкаючись фінансового та облікового аспектів. В їх працях відображено необхідність формування бюджетів логістичних витрат, але не визначено процедури його формування. У зв'язку з цим, в системі управління фінансами підприємств в умовах логістизації пропонується використовувати новий формат бюджету логістичних витрат. Його представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Формат бюджету логістичних витрат у системі логістично-орієнтованих бюджетів (розроблено автором)

Показник	Період					
	1			n	
	план	факт			план	факт
Логістичні витрати адміністративного призначення, тис. грн.						
- основна заробітна плата працівників та нарахування на неї						
- додаткова заробітна плата працівників та нарахування на неї						
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати						
- витрати на відрядження для залучення						

постачальників та укладення договорів						
- витрати, пов'язані з поточними закупівлями*						
- транспортні витрати*						
- витрати на утримання відділу логістики*						
- амортизація основних засобів та нематеріальних активів						
Логістичні витрати виробничого призначення, тис. грн.						
- витрати на придбання виробничих запасів у вітчизняних постачальників*						
- витрати на придбання виробничих запасів в іноземних постачальників*						
- витрати на митне оформлення за імпортними операціями						
- витрати на страхування вантажів з постачання виробничих запасів*						
- витрати на страхування цивільної відповідальності водіїв з транспортування виробничих запасів						
- витрати на транспортування виробничих запасів*						
Логістичні витрати збутового призначення, тис. грн.						
- витрати на страхування вантажів зі збуту продукції*						
- витрати на страхування цивільної відповідальності водіїв зі збуту продукції						
- витрати на транспортування готової продукції*						
- витрати на утримання складської інфраструктури*						
- витрати на утримання транспортної інфраструктури*						
- інші логістичні витрати*						
Всього логістичних витрат						

* – вперше запропоновано автором

Крім загальноприйнятих витрат, які визначаються сучасними дослідниками, у складі бюджету логістичних витрат доцільно виділяти такі:

– витрати на відрядження працівників для залучення постачальників та укладення договорів. В межах даної статті бюджету мають відображатися витрати на відрядження працівників відділу логістики, а також витрати, зумовлені укладенням договорів, що пов'язані з офіційними прийомами, заходами культурної програми, буфетним обслуговуванням під час проведення переговорів, оплатою послуг перекладача, оплатою номерів у готелях та їх бронюванням. Таке розкриття даної статті бюджету пов'язано з наданням права підприємствам у межах податкового і бухгалтерського обліку у складі витрат відображати представницькі витрати, роль яких під впливом процесів глобалізації та інтеграції значно зростає.

– витрати на придбання виробничих запасів у вітчизняних та іноземних постачальників. Зазначені статті бюджету логістичних витрат визначаються на основі бюджету прямих витрат на матеріали за загальною вартістю придбання. Разом з цим, їх розмежування за вітчизняними та іноземними постачальниками пояснюється тим, що придбання виробничих запасів у іноземного постачальника ускладнює логістичний ланцюг, визначає необхідність врахування курсових різниць та зумовлює появу витрат на митне оформлення.

– витрати на митне оформлення за імпорними операціями. В межах даної статті відображають витрати, пов'язані із митним оформленням товарів у результаті здійснення підприємством імпорних операцій. Вони включають витрати, пов'язані зі сплатою мита, митного збору, послугами митних брокерів, зберіганням товарно-матеріальних цінностей на митних складах які відносяться до вартості товарів. У разі необхідності за рішенням підприємства дана стаття бюджету логістичних витрат може бути конкретизована шляхом виокремлення таких складових як: 1) витрати на сплату мита; 2) витрати на сплату митного збору; 3) витрати, пов'язані з послугами митних брокерів; 4) витрати, пов'язані із зберіганням товарно-матеріальних цінностей на митних складах; 5) витрати на митний збір та митне оформлення при ввезенні давальницької сировини.

– витрати на страхування вантажів з постачання виробничих запасів та готової продукції. В межах зазначеної статті відображаються витрати на страхування вантажів, які виникають у випадку залучення послуг страхових компанії за договором страхування ризику транспортування товару.

– витрати на транспортування відображають витрати, пов'язані з транспортуванням виробничих запасів, готової продукції та інші транспортні витрати. Сучасні теоретики та практики витрати на транспортування відображають у різних видах бюджетів, підпорядковуючи їх до функцій відділу збуту, транспортного відділу чи відділу маркетингу. Однак, особливістю функціонування відділу логістики та збуту в логістичній системі промислового підприємства є те, що контроль за обсягами виробничих запасів та запасів готової продукції знаходиться у компетенції першого, а питаннями реалізації продукції та виконання зобов'язань покупцями залишаються виключно в межах компетенцій другого. Поряд з цим, логістично-орієнтований підхід до управління господарською діяльністю передбачає координацію фінансових потоків у напрямку зниження сукупних витрат підприємства та підвищення якості обслуговування всіх учасників логістичного ланцюга.

– витрати пов'язані з поточними закупівлями. До даної складової витрат мають відноситися витрати, які не пов'язані з придбанням виробничих запасів, але постійно здійснюються відділом логістики для задоволення поточних господарських потреб та відносяться до витрат звітного періоду. Їх прикладом є витрати на придбання санітарно-гігієнічних засобів, засобів для прибирання та чищення, канцелярських товарів та паперу для ксерокопіювання чи факсів.

– витрати на утримання відділу логістики. Даний вид витрат включає витрати на освітлення, опалення, водопостачання відділу логістики.

– витрати на утримання складської інфраструктури. Виокремлення такої складової зумовлено необхідністю врахування витрат на заробітну плату працівників складів, витрат на освітлення, опалення, водопостачання, амортизацію складського обладнання та складських споруд чи приміщень, профілактичний ремонт рухомого та нерухомого складу, соціальні потреби, витрат пов'язаних з пересортуванням і втратами продукції, та інших витрат. У випадку оренди складських приміщень перераховані види витрат

перетворюються на витрати у вигляді платежів за оренду, охорону складських приміщень чи інших витрат з урахуванням вимог укладених договорів.

– витрати на утримання транспортної інфраструктури. Дана стаття бюджету включає витрати, пов'язані з витратами на освітлення, опалення, водопостачання, амортизацію приміщень транспортного парку та обладнання для технічного обслуговування, витрати на придбання запасних частин та інших матеріалів для забезпечення поточного ремонту, заробітна плата працівників, які виконують функції із забезпечення дієвості транспортної інфраструктури та її обслуговування, витрати на соціальні потреби.

– інші логістичні витрати. Даний вид витрат включає вартість телефонних розмов, витрати на організацію рециклінгових операцій, послуги поштових або кур'єрських організацій, транспортних компаній, інших витрат, які виникають у процесі здійснення працівниками відділу логістики логістичних функцій, але займають досить незначну частку у загальному обсязі логістичних витрат.

Розроблений формат бюджету дозволяє в межах кожного логістичного ланцюга систематизувати види витрат в розрізі трьох напрямів – логістичні витрати адміністративного призначення, логістичні витрати виробничого призначення, логістичні витрати збутового призначення. Така ситуація враховує вимоги національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку до формування витрат та їх відображення у фінансовій звітності.

Література:

1. Сумець О. М. Логістичні витрати підприємства: теоретичний аспект: монографія / О. М. Сумець. – Харків: КП «Міськдрук», 2013. – 224 с.
2. Яценко Г. Не совсем очевидные нюансы порождают большие проблемы с толкованием термина «логистические затраты» / Г. Яценко // Логистика: проблемы и решения. – 2011. – № 3. – С. 66-67.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

Гончарова Є. В.

*аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств
Інституту «Фінансова академія»
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ

Сучасний етап соціально-економічного розвитку держави вимагає поглибленого розуміння ролі бюджету в економічній системі держави, поліпшення прозорості та зрозумілості його для громадськості, підвищення якості надання державних послуг та ефективності використання бюджетних коштів. Важливого значення у зв'язку з цим набуває застосування відповідних методів формування бюджету. Одним із найпоширеніших методів бюджетування є програмно-цільовий метод (далі ПЦМ).

В Україні в умовах ринкових відносин застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі є не лише вкрай актуальним, а й потребує гнучкіших і виваженіших підходів з огляду на зростаючу складність регулювання ними в умовах децентралізації економіки в усіх сферах суспільного життя.

Проблемам впровадження програмно-цільового методу в Україні присвячені праці відомих вчених і практиків: О.І. Амоші, С.А. Буковинського, В.М. Гесця, А.А. Максюті, І.Я. Чугунова та ін. [2, с. 42].

У сучасних реаліях ХХІ ст. науковими та практичними фахівцями розроблено та реалізовано безліч методів управління економікою і зокрема бюджетними процесами.

Але серед них вагоме місце належить програмно-цільовому методу (ПЦМ), як одному з найбільш універсальних і дієвих.

Еволюція концепції програмно-цільового управління та специфіка сфер його запровадження відображають принципові розходження у застосуванні програмно-цільового методу в різних типах соціально-економічних систем. У планово-директивній економіці ефективність програмно-цільового управління досягається завдяки організаційній можливості об'єднання ресурсів і виконавців для розв'язання проблеми. В умовах ринкового розвитку така централізація ефективніше забезпечується шляхом концентрації фінансових ресурсів, що виділяються на розв'язання цієї проблеми.

Першою спробою застосування програмно-цільового методу в СРСР вважається розробка Державного плану електрифікації в середині 20-х років ХХ ст. Цей план для того періоду був широкомасштабною спробою комплексної розробки системи заходів щодо різкого збільшення виробництва та використання електроенергії в країні. Варто зазначити, що незважаючи на багато труднощів, значна частина цієї програми була успішно реалізована.

У 40-х роках основні ідеї програмно-цільового методу були використані при розробці радянської атомної зброї, а в 50-х і 60-х роках – при розробці систем ракетного озброєння й освоєнні космосу. Позитивний досвід цих проблем багато в чому причинив те, що пізніше намітилися спроби використовувати методи програмно-цільового управління для розв'язання народногосподарських і науково-технічних проблем на загальнодержавному рівні. Поступово програмно-цільовий метод вирішення проблем став превалюючим практично на всіх рівнях управління, а кількість розроблених програм неухильно зростала.

Наприкінці 80-х років як головну стратегічну установку було вжито заходи щодо забезпечення населення СРСР продуктами харчування з виходом на раціональні норми споживання молока, молочних продуктів і яєць (1986-1990 рр.), м'яса і м'ясопродуктів (1991-1995 рр.), овочів (1992-1993 рр.), фруктів, включаючи імпорт, (1996-2000 рр.). Намічалось також у межах цього періоду задовольнити потреби населення у виробах легкої промисловості при значному розширенні та поліпшенні їх якості.

Таким чином, незважаючи на певні досягнення вчених і практиків у розвитку теоретичних засад застосування ПЦМ, вдосконаленні методології цільового управління, результати практичного його використання в умовах директивно-планової економіки СРСР виявилися не однозначними. З одного боку, є приклади досить вдалого застосування програмно-цільового управління для розв'язання складних масштабних завдань (ГОЕЛРО, освоєння космосу, розробка ракетної зброї). З другого боку, значна частина найвагоміших суспільно значущих таких програм, як Продовольча програма, Програма забезпечення житлом, залишилася невиконаною [1, с. 405-410].

В Україні перехід до формування державного бюджету за програмно-цільовим методом розпочався в Україні після введення в дію Бюджетного кодексу. З метою реалізації основних принципів і завдань щодо впровадження цього методу у 2002 р. згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 518-р «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» було розроблено Концепцію застосування ПЦМ в бюджетному процесі України.

Результати реалізації Концепції свідчать про здійснення декількох заходів, передбачених протягом 2002-2004 рр., зокрема:

– розроблено програмну класифікацію видатків державного бюджету, що відповідає міжнародним стандартам і зіставлена з бюджетними класифікаціями багатьох країн світу (з метою порівняння бюджетних показників за основними напрямками використання коштів);

– постійно вдосконалюються форми бюджетних запитів при складанні проекту державного бюджету; при формуванні державного бюджету використовуються механізми середньострокового фінансового прогнозування;

– затверджено форми паспортів бюджетних програм при підготовці бюджету на 2004 р. і започатковано процес їх використання головними розпорядниками бюджетних коштів;

– започатковано окремі проекти із застосуванням ПЦМ при формуванні місцевих бюджетів із залученням міжнародної технічної допомоги [1, с. 414].

Проблеми які виявилися під час першого етапу застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі в Україні, можна вважати значною мірою не випадковими і навіть очікуваними, а також типовими з огляду на обрану стратегію і тактику впровадження ПЦМ. Річ у тім, що комплексні бюджетні реформи у всіх країнах, де вони проводилися, включали як мінімум два основних елементи: програмно-цільове бюджетування, орієнтоване на результат (Result Oriented Budgeting), і комплексне середньострокове планування витрат у рамках бюджетних обмежень за секторами – Medium Term Expenditure Framework (МТЕЕФ).

Оскільки програмно-цільовий метод є вагомим важелем підвищення ефективності використання бюджетних коштів, тому до його широкого застосування причетні практично всі нормативні акти [1, с. 416]. На рис. 1 показано нормативні акти які використовуються в процесі програмно-цільового бюджетування.

Процес формування та виконання місцевого бюджету за ПЦМ проілюстровано на рис. 2 [3, с. 21-22].

Ця модель дуже чітко та детально окреслює всі етапи програмно-цільового бюджетування. Вона є універсальною: її можна застосовувати для обласного, міського, районного бюджетів. Запитання, що постають перед фінансистами та управлінцями:

а) наскільки доцільно фінансувати ті чи інші видатки?

б) як визначити пріоритети у фінансуванні багатьох запитів, представлених для включення в бюджет?

в) які очікувані результати від витрачання бюджетних коштів?

г) як ці результати узгоджуються зі стратегічними та середньостроковими програмами розвитку?

д) чи співвідносяться результати виконання програми з обсягом коштів, що витрачені на досягнення цих результатів?

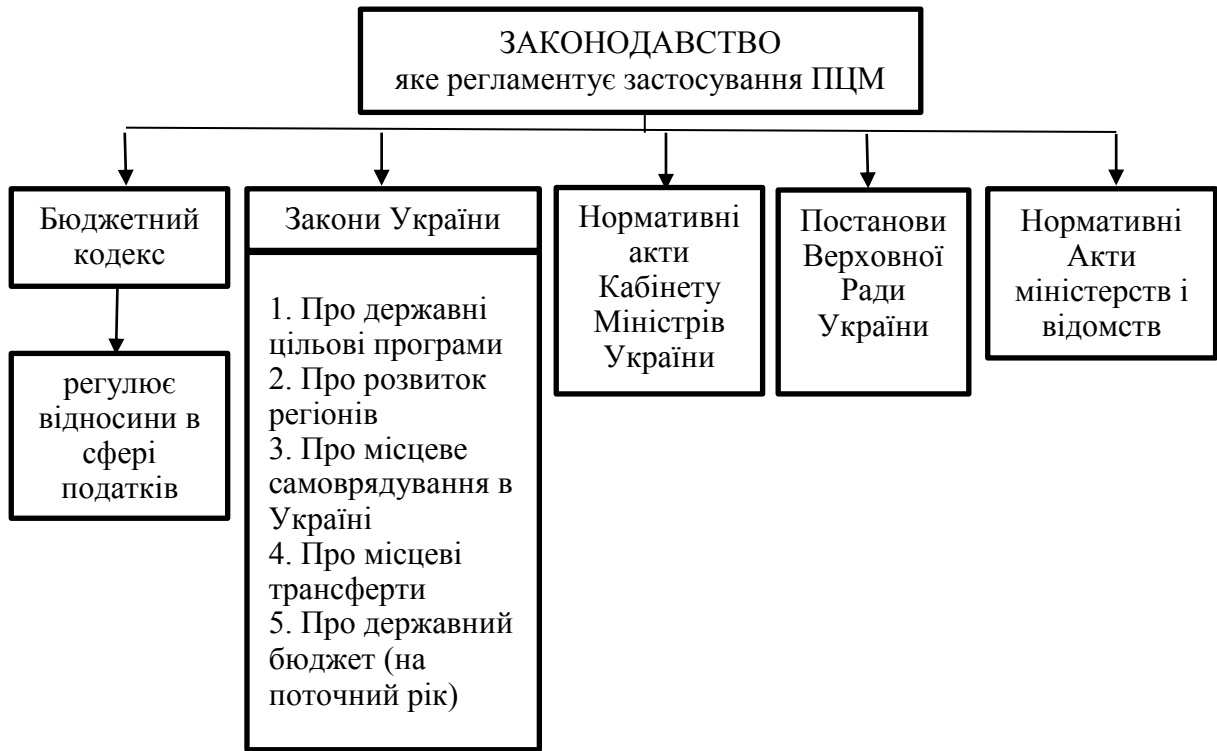


Рис. 1. Законодавство, що регламентує застосування ПЦМ у бюджетуванні [складено автором на основі [1, с. 416-417]]

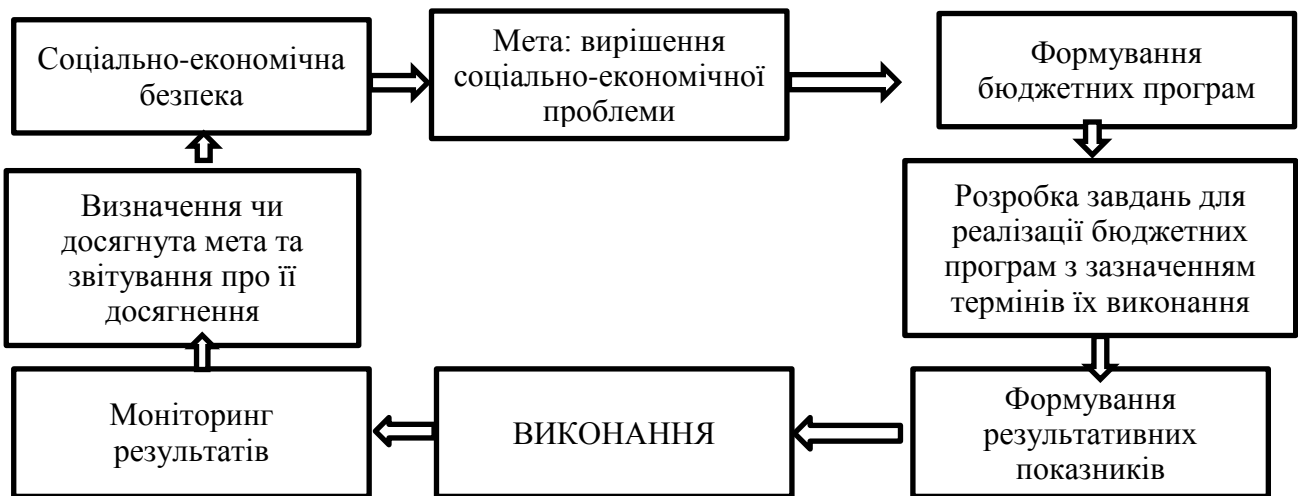


Рис. 2. Модель бюджету за ПЦМ [6, с. 22]

Література:

1. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб і доп. – К.: Знання, 2008. – 670 с.
2. Павлюк К. В. Проблеми розвитку програмно-цільового методу у бюджетному процесі // Наукові праці НДФІ – 2005. – № 4(33). – С. 42-54.
3. Ахламов А. Г. Програмно-цільовий метод як інструмент виконання функцій державного управління в сучасних умовах: наук.-метод. розробка / А. Г. Ахламов, О. В. Голинська. – К.: НАДУ, 2012. – 60 с.

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Відносини між банками і підприємствами з приводу кредитування досить жорстко регламентовані системою законодавчих норм і положень. На їх основі розроблені і використовуються банками надійні схеми позичання і повернення коштів. Одним з центральних елементів яких є оцінка кредитоспроможності клієнтів, що спрямована на визначення доцільності видачі кредиту [1].

Існує низка підходів до оцінки кредитоспроможності, в яких враховуються кількісні, якісні показники, галузева специфікація, оцінка власників, автоматизація рейтингування та виводиться підсумкова оцінка доцільності кредитування для клієнтів.

Особливі складнощі виникають при оцінці кредитоспроможності позичальників – суб'єктів малого і середнього бізнесу, через його специфіку, а саме:

відсутність (недостатність) інформації через неякісне ведення звітності та специфіку спрощеної системи ведення бухгалтерії і можливість ведення чорної та сірої бухгалтерії з метою мінімізації податкового тягара, що вимагає врахування ризику виявлення податкових порушень та можливість накладання санкцій;

малий розмір статутного капіталу, невеликі обсяги обороту грошових коштів, короткий життєвий цикл, відсутність кредитної історії, неможливість використання застави у зв'язку з відсутністю у підприємства ліквідного майна, вразливість підприємства до зовнішніх шоків, нестабільність економічного становища та недосвідченість (низьку фінансову грамотність) керівників;

вузький перелік видів економічної діяльності для малих підприємств і низьку привабливість суб'єктів малого підприємництва для інвесторів;

малий термін ведення бізнесу потенційних позичальників (як правило для повноцінної оцінки кредитоспроможності потрібні дані за 3-5 років, що більше ніж термін роботи малого підприємства. Тому кредити суб'єктам малого підприємництва розцінюються як старт-ап, які вважаються більш ризикованими, а тому – надаються на більш суворих умовах;

приватну (одноосібну) форму власності, коли власник є одночасно і менеджером і керівником і власником;

недосконалість нормативно-правової бази, що не стимулює банки до розвитку кредитування сегменту малого і середнього бізнесу [2].

В силу цих особливостей оцінка кредитоспроможності є складним процесом і комерційні банки не завжди можуть досягти бажаного результату, тобто правильно оцінити розмір ризику. Це пов'язано з наступним:

існує багато факторів, за якими важко дати кількісну оцінку: зокрема, репутація позичальника, характер взаємини банку з підприємством тощо;

занадто велика кількість факторів впливає на рівень кредитоспроможності на мікро- і макрорівнях і їх не завжди можна передбачити і оцінити;

складно зробити прогноз діяльності позичальника, тому що оцінка кредитоспроможності здійснюється на основі інформації за минулий період, а позика видається на майбутній період, тобто комерційному банку необхідно правильно визначити тенденції, а також і після видачі позики необхідно аналізувати і відстежувати фінансовий стан позичальника;

проблема достовірності інформації;

недостатньо уваги приділяється ступеню диверсифікації бізнесу, галузевій специфікації бізнесу, інвестиціям та менеджменту фірми [3].

Відтак оцінка кредитоспроможності позичальників – суб'єктів малого підприємництва набуває низки особливостей, а саме:

ускладнена процедура оцінки малого підприємництва через значний обсяг неоднорідної інформації для аналізу, подовжені терміни розгляду заявки;

високі кредитні ризики і нижча дохідність кредитування суб'єктів малого підприємництва, що компенсуються вищою відсотковою ставкою і короткими термінами кредитування;

відсутність практики кредитування підприємств на початковому етапі їх створення (так звані кредити старт-ап) [4].

Банки вирішують ці проблеми самотужки шляхом формування і збереження кредитного досвіду на позичальників, удосконалення методик оцінки кредитоспроможності шляхом використання додаткових процедур перевірки фінансово – матеріального становища підприємства.

Для спрощення, полегшення і прискорення процедури кредитування доцільно перейти до – автоматизації оцінки кредитоспроможності бізнесу на основі фінансово-економічного аналізу підприємства. Фінансово-економічний аналіз проводиться після отримання від клієнта заявки на одержання кредиту і пакету відповідних документів. Під час проведення фінансово-економічного аналізу, кредитний експерт аналізує такі аспекти:

- загальна інформація: рівень менеджменту (для підприємства), ділові якості позичальника (для приватного підприємця), становище на ринку, внутрішнє/зовнішнє економічне середовище тощо;
- фінансово-економічний стан і поточний стан бізнесу.

Оскільки кредитування малих та середніх підприємств має підвищені ризики, доцільно використовувати статистичні методи оцінки ділового і кредитного ризику засновані на застосуванні різних статистичних моделей. Мета вищезазначеного методу полягає у розробці стандартних підходів до об'єктивної характеристики позичальників, формуванні критеріїв поділу позичальників на надійних і ненадійних.

Для оцінки кредитного ризику позичальника може використовуватися також метод кредитного скорингу. Скорінгова модель може застосуватися як для оцінки вже наданого кредиту (тобто ймовірності порушення позичальником умов кредитного договору), так і для відбору потенційних позичальників

Оцінка кредитоспроможності позичальника може бути зведена до визначення єдиного показника – рейтингу позичальника, що визначається в балах.

Уроки світової фінансово-економічної кризи 2009-2010 рр. в банківській сфері зумовили перегляд підходів до оцінки позичальників. Нові документи Базельського комітету з банківського нагляду (Базель-III), істотно посилюють вимоги до оцінки кредитного та інших банківських ризиків і достатності власного капіталу. Для створення умов для банків щодо вдосконалення методики аналізу та оцінки

кредитоспроможності позичальників з урахуванням рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, на нашу думку, необхідно:

1. Переглянути набір і підходи до розрахунку фінансових показників, наявність яких є обов'язковою для включення у внутрішньобанківські документи, що регламентують процедуру оцінки кредитоспроможності позичальників МСБ.

2. Запровадити механізм присвоєння кредитного рейтингу кожному позичальнику на основі розрахунку ймовірності його дефолту та із врахування специфіки діяльності.

3. Регулярно підвищувати кваліфікацію банківських фахівців, зайнятих в організації кредитного процесу для МСБ.

4. Активізувати діяльність кредитних бюро, орієнтованих на оцінку МСБ.

Література:

1. Заболоцкая В. В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. – 2011. – № 27 – 459 с.
2. Сарварова Е. П. Сотрудничество микрофинансовых организаций и коммерческих банков / Е. П. Сарварова // Банковское дело. – 2011. – № 8. – С. 52.
3. Стахник А. В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов / А. В. Стахник // Деньги и кредит. – 2010. – № 3. – С. 23-26.
4. Shonali Advani & Biswarup Gooptu. Lending to SMEs proving to be attractive entrepreneurial opportunity for startups // ET Bureau/ The Economic Times. – 2015.

Коверник Н. В.

*викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди
м. Переяслав-Хмельницький, Хмельницька область, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ: НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сучасна система вищої освіти, що повною мірою відповідає вимогам часу, є одним з найголовніших чинників зростання якості людського капіталу, генератором нових ідей, запорукою динамічного розвитку економіки і суспільства в цілому. Для того, щоб українська вища освіта по-справжньому ефективно виконувала ці важливі завдання, необхідне її оновлення з урахуванням актуальних світових тенденцій розвитку освіти у широкому соціально-економічному контексті.

Упродовж усього періоду існування незалежної України в її освітньому секторі накопичувалися численні проблеми системного характеру. Вони потребують від держави проведення подальших реформ, покликаних забезпечити відповідність системи освіти України сучасним вимогам, вимагають переосмислення сучасного стану освіти, механізмів її функціонування у суспільстві. Перехід України від індустріальної стадії розвитку до формування суспільства знань спонукає нашу державу до інтенсифікації реформування вищої освіти з метою забезпечення її привабливості, конкурентоспроможності, посилення зв'язків з роботодавцями. [1, с. 50].

Перші кроки в цьому напрямі вже зроблено – був прийнятий та набув чинності Закон України «Про вищу освіту», підготовлений проект «Концепції розвитку освіти України на період 2015 – 2025 років». У ньому визначені основні сучасні проблеми

освіти, з якими не можна не погодитися: ставлення владних структур до неї як до другорядного, порівняно з економікою, сектору, «витратної», а не інвестиційної, частини державного бюджету; занепад матеріально-технічної бази, старіння педагогічних кадрів, недостатній притік молодих спеціалістів; низька заробітна плата, зниження соціального статусу працівників освіти; неефективна, надмірно централізована, застаріла система управління і фінансування; зростання нерівності у доступі до якісної освіти; некодифікованість і недосконалість освітнього законодавства; надмірна комерціалізація освітніх послуг, корупція та «дипломна хвороба»; зниження якості освіти і падіння рівня знань і умінь учнів, моральне старіння методів і методик навчання; повільне і безсистемне оновлення змісту освіти; зниження якості педагогічних кадрів і криза педагогічної освіти, професійна деградація частини учительських кадрів; відсутність ефективної системи моніторингу і контролю якості освіти; зниження якості навчальної літератури та критичний брак передових технологій в освітньому секторі [3].

Освіта, як основний ресурс влади, повинна розглядатись як важлива суспільна складова, що реально впливає на гармонізацію відносин між особистістю, суспільством і державою, сприяє формуванню свідомості, здатності до розуміння й сприйняття суспільних трансформацій, змін та їхніх наслідків, активної життєвої позиції у суспільних процесах, покликана служити людям, державі та має бути предметом розуміння суспільством того, що вона – це один з основних важелів цивілізаційного поступу та економічного розвитку.

Освіта, потребує подальшої модернізації. Тому саме на вирішення цієї проблеми повинні бути спрямовані основні зусилля держави. Не можна не погодитися з окремих науковцями, що зміна політичного устрою, форм та механізмів господарювання, формування фінансових ринків, наміри щодо приєднання до європейського економічного й освітнього простору потребують додаткових зусиль з боку держави щодо реформування освіти в Україні, які можна класифікувати за: цілями освіти, які пов'язані з намаганням держави інтегруватися до світового освітнього процесу; спрямуванням освіти на гармонізацію розвитку особистості, суспільства і держави; вибором європейського вектору розвитку. Таким чином, стратегічні цілі реформування освіти у будь-якій країні визначаються освітньою політикою й законодавчо закріплюються освітнім правом.

Враховуючи перенасиченість докорінних змін в Україні, вітчизняна система освіти реформувалася та реформується в умовах суперечливих внутрішніх впливів політичних, економічних, культурних і власне освітянських чинників. Україна на шляху реформування освіти враховує висновки та пропозиції європейських експертів, головними з яких є: певна непослідовність між законодавством у сфері освіти та трудовим законодавством, що обмежує ефективність його виконання; подолання наслідків переходу до ринкової економіки та багатопартійної системи управління; часта зміна влади в держав, унаслідок чого змінюється бачення ролі освіти в державі та шляхів її досягнення. Необхідно нагадати, що управління у сфері освіти в Україні перебуває в компетенції Кабінету Міністрів України. Міністерство освіти і науки України, як центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки, у порівнянні з іншими аналогічними міністерствами в багатьох європейських державах більш відповідальний за характер та розвиток вищої освіти в державі.

Не менш гострою в Україні залишається проблема якості наданої освіти. За різними оцінками якості освіти взагалі та вищої освіти зокрема, Україна, у порівнянні з іншими

державами, займає від 70-го до 25-го місця одночасно, і тому така оцінка викликає сумніви [2].

На думку С. Сисоєвої реформування освіти в Україні, яке розпочалося після проголошення незалежності, було зумовлено відразу трьома причинами: значними соціально-економічними трансформаціями в країні, зміною векторів у політичному, соціальному та економічному розвитку держави; поширенням глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі; бурхливим розвитком інформаційно комунікаційних технологій. Обравши європейський вектор розвитку, через невеликий історичний проміжок часу від проголошення незалежності Україна приєдналася до Болонського процесу, що викликало не тільки значні зміни у змісті й організації вищої освіти, а й вплинуло на всі інші ланки освіти [4, с. 46]

Отже, реформи у сфері освіти мають бути спрямовані на: проведення роз'яснювальної роботи серед батьків, учнів-майбутніх абітурієнтів, роботодавців щодо необхідності певних спеціальностей на даний час на вітчизняному і міжнародному ринку праці; пропаганду набуття повної вищої освіти як необхідної умови для досягнення певного кар'єрного зростання, рівня життя та участі у суспільно-політичному житті країни; активну участь роботодавців у формуванні державного замовлення на підготовку необхідних спеціалістів у навчальних закладах різних форм власності; децентралізацію системи вищої освіти та надання реальної автономії ВНЗ; подальший розвиток приватних ВНЗ із запровадженням ефективної системи незалежного та ефективного оцінювання якості освіти; запровадження більш тривалого проходження навчальної (виробничої) практики з метою набуття студентами практичних навичок та вмій з метою ефективного початку трудової діяльності після закінчення навчального закладу; підготовку конкурентоздатних спеціалістів на світовому ринку праці та посилення ролі та престижу України в світовому освітньому просторі. Таким чином, результатом реформи у сфері освіти має бути трансформація освітнього сектору України. Освіта має перетворитися на сучасну систему, здатну до саморегуляції й готовності відповідати на виклики суспільного розвитку [5, с. 145].

Освіта, як один із найважливіших ресурсів влади, має стати чинником економічного зростання і культурного розвитку держави, реальної гарантії забезпечення високих соціальних стандартів.

Література:

1. Андрієвський Т. Зміни в освіті – інвестиції в майбутнє / Т. Андрієвський // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – № 43. – С. 48-50.
2. Біла книга національної освіти України / Т. Ф. Алексєєнко, В. М. Аніщенко, Г. О. Балл [та ін.]; за ред. акад. В. Г. Кременя; НАПН України. – К.: Інформ.системи, 2010. – С. 342.
3. Обговорення проекту Концепції розвитку освіти України на 2015-2025 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prof.univ.kiev.ua/prof/home/2010-12-22-00-05-45/2-events/571-2015-2025-.html#_ftn1
4. Сисоєва С. Освітні реформи: освітологічний контекст / С. Сисоєва // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2013. – № 3. – С. 44-55.
5. Яфонкіна І. П. Сучасні освітні проблеми України / І. П. Яфонкіна // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи розвитку сучасної науки» (м. Львів, 5-6 грудня 2014 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 143-145.

Куць Н. В.
*здобувач кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ БАНКУ НА РИНКУ РОЗДРІБНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Стратегічне планування діяльності банківської установи на ринку роздрібних фінансових услуг має певні особливості, що пов'язані із двома головними факторами. По-перше, стратегія на ринку роздрібних фінансових послуг відноситься до бізнес-стратегій, для яких характерні певні специфічні характеристики на відміну від загальних корпоративних стратегій, адже стратегічні завдання корпоративного рівня у банківській установі з кількома бізнес-лініями радикально відрізняються від цілей та завдань окремої бізнес-лінії або банківської установи з однією бізнес-лінією.

По-друге, певний вплив на стратегічне планування здійснюють особливості сфери, для якої розробляється стратегія, у нашому разі – ринок роздрібних фінансових послуг, що пов'язано із відмінностями роздрібних послуг від інших банківських послуг, їх кінцевих споживачів – фізичних осіб, особливостями їхньої поведінки.

Основна особливість стратегії окремої бізнес-лінії полягає у тому, що вона повинна визначити яким чином і за рахунок яких конкурентних переваг банк повинен діяти у відповідному операційному сегменті. Така стратегія включає в себе, по-перше, вибір сегментів цільового ринку і споживачів, яких компанія намагається обслуговувати, а по-друге, – це вибір способу досягнення диференційованої переваги. Інакше, саме стратегія бізнесу визначає, яким чином цей бізнес намагається забезпечити для себе помітну конкурентну перевагу [1, с. 28].

Створення стратегії окремої бізнес-лінії пропонується розглядати як процес, що включає п'ять пов'язаних етапів: формулювання цілей, визначення координати ринку та продукту, визначення планових баз для отримання конкурентної переваги, проектування ланцюга створення цінності та управління нею [2, с. 107]. Тож, центральним етапом процесу створення стратегії банківської установи на ринку роздрібних фінансових послуг є визначення цілей банку у цьому сегменті та ідентифікація джерел конкурентних переваг для досягнення цих цілей з іншого.

Сутність цього етапу, а також подальше проектування ланцюга створення цінності, у свою чергу, багато у чому залежить від ринкового сегменту, на якому і для якого створюється ця цінність, а також її властивостей. Це фактично зумовлює існування другої групи особливостей, притаманних процесу формулювання стратегії на ринку роздрібних фінансових послуг.

Більшість дослідників визначають ринковий сегмент роздрібних фінансових послуг як ринок послуг, надання яких здатне задовільнити потреби роздрібних клієнтів, до яких зазвичай відносять фізичних осіб [3, с. 5]. Утім, деякі дослідники пропонують відносити до цільового сегменту роздрібних послуг не лише тобто населення або індивідуальних клієнтів, а й фізичних осіб – приватних підприємців, споживча поведінка та потреби у банківських послугах яких є схожими з потребами приватних клієнтів [4, с. 12]; а деякі – й малих і навіть середніх підприємств [4, с. 101].

Даний підхід визначення сегменту ґрунтується на схожості фінансових потреб та поведінки споживачів у межах одного сегменту, що відповідно впливають на стратегію банку із створення споживчої цінності для цього сегменту. Спільними факторами та особливостями поведінки споживачів роздрібно́го ринку вважаються наступні. По-перше, відносно невеликий досвід користування банківськими послугами, рівень фінансової грамотності та розуміння специфічних характеристик та параметрів банківських послуг порівняно з іншими сегментами, що використовують професійні знання та досвід у цій галузі для вирішення фінансових потреб. Це, у свою чергу, зумовлює підвищене відчуття ризику під час прийняття рішення про вибір банку або придбання продукту, збільшує тривалість цього процесу та стримує попит. По-друге, потреби у фінансових послугах роздрібних клієнтів обмежені приватними потребами та власною платоспроможністю, що також негативно впливає на попит на банківські послуги. І по-третє, основним попитом у роздрібно́го сегменту користуються банківські послуги із мінімальним для споживача рівнем ризику фінансових втрат, не передбачають тривалих відносин з банком, та не потребують значних грошових витрат.

Водночас, деякі вчені вважають «споживчий» підхід до визначення сегменту роздрібних послуг недостатнім та окрім нього пропонують розглядати і інші особливості, які притаманні роздрібній банківській послугі і які, вочевидь, певним чином впливають на формування стратегій банку на роздрібно́му ринку, зокрема – їхню стандартизованість, масовий характер споживання, велика кількість точок продажу, відносно невеликі суми операцій. Проте, вочевидь, більшість з цих особливостей є похідними від головного – особливостей групи клієнтів, яким надається ця послуга, їхнього попиту та споживчої поведінки.

Тож, можемо підсумувати, що процес формування стратегії діяльності банку на ринку роздрібних фінансових послуг має певні особливості, що зумовлено по-перше, особливостями бізнес-стратегій, а, по-друге, суттєвими особливостями діяльності банку на ринку роздрібних фінансових послуг порівняно і іншими сегментами.

До основних особливостей стратегії банку із створення споживчої цінності на ринку роздрібних фінансових послуг є наступні.

По-перше, основним завданням такої стратегії є визначення конкурентних переваг та цілей, необхідних для створення споживчої цінності та акціонерної вартості операційним сегментом роздрібно́го бізнесу. При цьому, вона також повинна бути спрямована з одного боку на підтримку стратегії корпоративного рівня, тобто на створення спільних конкурентних переваг та досягнення цілей усього банку у цілому.

По-друге, вона має створювати цінність для масового споживача, базуватися на стандартизованих банківських продуктах, їхніх простоті, легкості та широкому доступі до банківського обслуговування та забезпечувати ефект масштабу для досягнення ефективності операційного сегменту роздрібно́го бізнесу.

По-третє, стратегія банку на цьому ринку потребує багато ресурсів для реалізації за умови обмеженої доходності роздрібних банківських послуг, а отже потребує, з одного боку, оптимізації витрат операційного сегменту, а з іншого – пошуку джерел доходів альтернативних доходам від продажу класичних роздрібних фінансових послуг традиційними каналами їх традиційним споживачам – фізичним особам та приватним підприємцям.

Література:

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – Спб.: Изд. «Питер», 1999. – 560 с.
2. Файел Л, Рэнделл Р. Курс МБА по стратегическому менеджменту / пер. с англ. – М.: Альпина паблишерз, 2002. – 608 с.
3. Сороківська З. К. Ринок роздрібних банківських послуг: особливості формування та перспективи розвитку в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / З. К. Сороківська; Тернопільський держ. економічний ун-т. – Т., 2006. – 20 с.
4. Романенко В. А. Розничная стратегия универсального коммерческого банка: автореферат дис. на соискание ученой степени канд.экон. наук: спец. 08.00.10 / В. А. Романенко. – СПб., 2007. – 21 с.
5. Івасів І. Б. Універсальний банкінг: ризики та переваги / І. Б. Івасів // Вчені записки: науковий збірник КНЕУ. Вип. 5 / Ред.: А. Ф. Павленко. – К., 2003. – С. 100–105.

Румянцева Г. І.

кандидат економічних наук, доцент,

в.о. завідувача кафедри фінансів

Нововолинського навчально-наукового

інституту економіки та менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

м. Нововолинськ, Волинська область, Україна

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У 2015 році у світі налічувалося більше 215 млн. мігрантів, при цьому основними приймаючими країнами залишаються США, за якими слідують Російська Федерація, Німеччина, Саудівська Аравія и Канада. Країнами імміграції з найбільшою часткою мігрантів по відношенню до населення є Катар (87%), Монако (72%), Об'єднані Арабські Емірати (70%), Кувейт (69%), Андорра (64%) [1, с. 9].

Недостатність фінансових ресурсів для розвитку економіки вимагає пошуку нових потенційних і альтернативних джерел їх формування і залучення. До таких потенційних джерел можна віднести капітал, який ввезений громадянами України, що працюють за кордоном, тобто, так званий міграційний капітал..

Значні міграційні потоки у більшості регіонах України дозволяють підвищувати вагомість міграційного чинника в інвестиційному забезпеченні, тому зусилля органів державної влади повинні бути спрямовані на стимулювання ефективного використання доходів трудових мігрантів, що працюють переважно за кордоном (внутрішні міграційні потоки не відзначаються значною диференціацією в доходах порівняно з зовнішніми вхідними міграційними грошовими потоками). Їх ефективне використання передбачає недопущення осідання значних обсягів доходів трудових мігрантів у їх сім'ях, а перетворення у відтворювальний ресурс регіональної економіки через інвестування [2, с. 139].

Міграційний капітал – це трансферти грошових коштів мігрантів, які працюють за кордоном, і які формують окрему складову міжнародного ринку.

На обсяги грошових переказів мігрантів впливають макроекономічні та мікроекономічні фактори. Макроекономічні фактори пов'язані як з країнами походження, так і з приймаючими країнами. До цих факторів відносяться обмінні курси валют, ставки по депозитах, вартість переказів, наявність фінансової інфраструктури для здійснення переказу коштів, рівень економічного розвитку і політичну ситуацію в країні походження. До мікроекономічних факторів відносяться рівень доходу мігранта в приймаючій країні, рівень доходу домогосподарства або родини, що залишилися в країні походження та ін. Також варто виділити соціальні фактори впливу: ступень збереження мігрантом соціальних зв'язків із родиною, сімейний стан, розвиток соціальних мереж мігрантів й т. ін.

Перекази мігрантів можуть мати антициклічний вплив на економіку, забезпечуючи приток валюти в країну, який стимулює попит на товари поточного споживання. У свою чергу, відбувається створення додаткового мультиплікаційного ефекту від збільшення внутрішнього попиту, а також збільшення надходжень непрямих податків до державного бюджету. У літературі відмічається можливість зростання національного виробництва, якщо кошти мігрантів вкладаються в певні галузі економіки [3, с. 188].

Грошові перекази мігрантів забезпечують надходження іноземної валюти і позитивно впливають на рахунок поточних операцій Платіжного балансу країни (ПБ). У країнах з низьким і середнім рівнем доходу за рахунок переказів фінансується біля 70% дефіциту ПБ. У дослідженнях Світового Банку відмічається, що перекази можуть покращувати кредитоспроможність і доступ до міжнародних фінансових ринків у країнах Європи і Центральної Азії, до того ж вони не створюють ніяких зобов'язань (таких як обслуговування боргу) перед іншими державами [4, с. 62].

Для України грошові перекази мігрантів є важливим джерелом доходу домогосподарств, члени яких працюють за кордоном. Основними цілями, за якими витрачаються отримані кошти, є поточне споживання, придбання товарів довготермінового використання або нерухомості, освіта та інші. Хоча більшість надходжень, які отримують родини мігрантів, витрачаються на споживання, відомо, що такі сім'ї більше схильні до заощаджень, що теж є важливим у певні періоди розвитку економіки. У 2015 році, за даними НБ, сума переказів в Україну склала 1415 млн. дол. США [5]. Таким чином, Україна увійшла до переліку країн – найбільших одержувачів переказів мігрантів.

Звернімося до впливу грошових переказів на економіку України. Так, відповідно до Кейнсіанської моделі економіки зростання обсягу грошових переказів може розглядатися як збільшення доходу населення, яке не викликане зростанням виробництва (як це може статися, наприклад, в результаті зростання експортних цін при збереженні фізичних обсягів експорту). Таке підвищення доходу сприяє зростанню виробництва через два канали: (1) вище споживання товарів та послуг внутрішнього виробництва (в короткостроковій перспективі) та (2) більші інвестиції (в довгостроковій перспективі).

В Україні основним каналом впливу грошових переказів на ВВП є споживання. Масштаб впливу залежить від двох чинників – граничної схильності до заощадження та схильності до придбання імпортованих товарів та послуг. Гранична схильність до заощадження в Україні не є високою. Згідно з розрахунками, здійсненими на основі даних Держстату, у 2006-2015 роках частка заощаджень у доході домогосподарств України становила від 8,2% до 12,2%. Водночас трансферти від мігрантів стимулюють імпорт, оскільки схильність до споживання імпортованих товарів та послуг в Україні є

високою. За даними Держстату в 2006-2015 роках частка споживчих товарів, які були вироблені за межами території України, у структурі продажів торговельних підприємств, становила від 32,6% до 41,1%.

Оцінка впливу грошових переказів на ВВП через інвестиційний канал є більш складним завданням, оскільки інвестиції впливають на обсяги виробництва у довгостроковій перспективі. Проте дані про низьку граничну схильність до заощадження дозволяють припустити, що цей вплив є незначним. Крім того, трудові мігранти схильні витратити зароблені за кордоном кошти на інвестиції у власне житло (як у будівництво, так і у купівлю житла). Це пояснюється як прагненням мігрантів забезпечити себе або своїх дітей житлом, так і вибором нерухомості у якості об'єкта для інвестицій. Відомі окремі випадки, коли українці, що повернулися з-за кордону, відкривали на батьківщині малий бізнес, але це явище не є поширеним з двох основних причин. По-перше, для відкриття бізнесу зазвичай необхідний більший стартовий капітал, ніж заощадження трудових мігрантів. По-друге, загальний інвестиційний клімат в Україні є несприятливим. За даними рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу – 2014» Україна посідає 112-е місце за легкістю ведення бізнесу серед 189 країн.

Роль грошових переказів від трудових мігрантів у платіжному балансі є помітною. За даними НБУ в 2009-2015 роках сума переказів була співставною з сумою валового притоку прямих іноземних інвестицій, а в 2015 році – перевищила її [5].

При аналізі ролі грошових переказів на рівень виробництва необхідно враховувати, що зовнішня трудова міграція зменшує пропозицію одного з факторів виробництва на внутрішньому ринку, а саме праці. Результатом цього може бути скорочення виробництва. Однак у випадку України вплив цього фактора не є суттєвим. Масштаб трудової міграції є відносно невеликим (як зазначалося вище, трудовими мігрантами є 6,8-9,1% економічно активного населення). Особливістю трудової міграції з України є її яскраво виражений регіональний характер (більше 70% українських трудових мігрантів – це мешканці Західної України).

Варто відзначити, що одним із наслідків зовнішньої трудової міграції для ринку праці є зменшення пропозиції кваліфікованих працівників. Значна частина українських трудових мігрантів працює за кордоном на роботах, які не відповідають отриманій в Україні кваліфікації.

Так, внесок міграції у зростання ВВП є невеликим. Враховуючи оцінки граничної схильності до споживання та схильності до придбання імпортованих товарів і послуг, внесок міграції грошових переказів у ВВП України можна оцінити у розмірі від 2,1% до 4,0%. Ця оцінка не враховує вплив грошових переказів на збільшення інвестицій, а також наслідки скорочення пропозиції робочої сили на внутрішньому ринку, вплив яких можна оцінити як незначний. Основний ефект міграції – зменшення рівня бідності в Україні.

Отже, попри усі досягнення у сфері грошових переказів мігрантів до України, нашій державі доцільно замислитись над майбутнім.

Міжнародний досвід свідчить, що ефективним способом залучення ресурсів для розвитку важливих, але не дуже цікавих для інвесторів проектів є емісія та розміщення облігацій для діаспори (Diaspora Bonds). Це боргові інструменти, які випускає уряд (через держбанки, фінансові компанії, банки-агенти) з метою залучення капіталу, насамперед від своєї діаспори, що проживає за кордоном. Такі облігації випускають невеликим номіналом (\$100–\$10 000), що розширює коло потенційних покупців. Завдяки цьому країни дістають доступ до коштів своїх мігрантів і використовують їх для розвитку економіки.

Зважаючи на світовий досвід ефективного використання міграційного капіталу, за раціональної обґрунтованої комплексної і прозорої політики уряду та при розробці відповідного механізму залучення міграційних коштів, національна економіка отримає значні інвестиційні ресурси, які можна спрямувати на розвиток структуроутворюючих галузей економіки, формування малого і середнього бізнесу, розв'язання соціальних проблем.

Література:

1. Migration and Remittances Factbook 2011: The International Bank for Reconstruction and Development. – The World Bank, 2015. – 264 p.
2. Андрусишин Н. І. Доходи трудових мігрантів як чинник інвестиційного забезпечення розвитку регіону / Н. І. Андрусишин, М. М. Біль // Проблеми раціонального використання соціально- економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2009. – Вип. XV (№ 4). – Частина 2. – С. 139-147.
3. Глущенко Г. И. Денежные переводы мигрантов как фактор экономического развития / Г. И. Глущенко // Общество и экономика. – 2004. – № 9. – С. 181–207.
4. Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union [Electronic source] // The World Bank. – Chapter 2. – 74 p. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/>.
5. Динаміка обсягів приватних грошових переказів із-за кордону [Електронний ресурс] // Національний банк України Генеральний економічний департамент, Департамент платіжного балансу. – Режим доступу: www.bank.gov.ua

Ярошенко Л. Л.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ КОРИДОРИ ЯК ЧАСТИНА ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Система міжнародних транспортних коридорів (далі – МТК) сьогодні активно розвивається в усьому світі, насамперед у Європі. Це пов'язано з глобалізацією світової економіки, зокрема із переміщенням промислових підприємств з Європи до Азії. МТК призначені для обслуговування експортно-імпортних перевезень та міжнародного транзиту. Це зумовлює їх вплив на стан промислової, продовольчої, демографічної, військової та технологічної безпеки країни, територією якої вони проходять.

Україна володіє найвищим у Європі транзитним рейтингом, відповідно, у неї є всі можливості для інтенсивного розвитку мережі МТК та отримання від цього значного прибутку. Зокрема, територією України проходять чотири Пан'європейських МТК № 3, № 5, № 7 та № 9 (див. табл. 1).

Однак, обсяги транзитних перевезень із кожним роком зменшуються. Поступово починають з'являтися нові МТК, які обминають територію України. Потенційними конкурентами України в боротьбі за транзитні потоки є Росія, Білорусь, країни Балтії і Румунія. Для того, щоб змінити ситуацію, що склалася, на користь собі та реалізувати

свій транзитний потенціал, Україні необхідно розбудовувати національну мережу МТК та відповідну інфраструктуру.

Таблиця 1

Перелік Пан'європейських міжнародних транспортних коридорів, ухвалених Критською конференцією Європейського співтовариства

Коридор	Напрямок
Коридор № 1	Гельсінкі – Таллінн – Рига – Каунас/Клайпеда – Варшава/Гданськ
Коридор № 2	Берлін – Познань – Варшава – Брест – Мінськ – Смоленськ – Москва – Нижній Новгород
Коридор № 3	Брюссель – Ахен – Кельн – Дрезден/Берлін – Вроцлав – Катовіце – Краків – Львів – Київ
Коридор № 4	Дрезден/Нюрнберг – Прага – Відень – Братислава – Д'єр – Будапешт – Арад – Бухарест – Констанца/Крайова – Софія – Салоніки – Пловдив – Стамбул
Коридор № 5	Венеція – Трієст/Копер – Любляна – Марибор – Будапешт – Ужгород – Львів – Київ
Коридор № 6	Гданськ – Катовіце – Жиліна, західна гілка: Катовіце – Брно
Коридор № 7	Дунайський (водний); (Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна)
Коридор № 8	Дуррес – Тірана – Скоп'є – Бітола – Софія – Дімітровград – Бургас – Варна
Коридор № 9	Гельсінкі – Выборг – Санкт-Петербург – Псков – Москва – Калінінград – Київ – Любашівка/Роздільна – Кишинів – Бухарест – Дімітровград – Александруполіс
Коридор № 10	Зальцбург – Любляна – Загреб – Белград – Ніш – Скоп'є – Велес – Салоніки

В Україні створення МТК та їхнє входження до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) відповідно до Програми розвитку національної мережі МТК в Україні на 2006–2010 рр., затвердженої Постановою КМУ від 12 квітня 2006 р. № 496. Відповідно до цієї програми реалізовувалася політика уряду щодо:

- інтеграції транспортної системи України до транс'європейської шляхом приведення стану вітчизняної транспортної мережі відповідно до норм і стандартів ЄС;

- ефективного транспортного забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків;
- залучення транзитних потоків країн Європи та Азії через територію України.

Проте залишилися не виконані основні завдання згаданої програми щодо будівництва нових автомобільних доріг на умовах концесії, реконструкції значної кількості автомагістралей, розбудови морських торговельних портів, будівництва та реконструкції глибоководних причалів у річкових портах, реконструкції судноплавних шлюзів та хвилезахисних споруд на р. Дніпро.

Так, КМУ у 1999 р. уклав угоду про будівництво концесійної дороги Львів – Краковець (МТК № 3 Берлін – Київ) із консорціумом Трансмагістраль та у 2003 р. затвердив проект будівництва дороги із терміном виконання 4 роки 9 міс. Проте лише

у жовтні 2010 р. за результатами зміни концесіонерів розпочалося будівництво дороги, яке потім знову припинилося через нестачу фінансових ресурсів.

Підготовчі роботи до будівництва нового двоколісного залізничного Бескидського тунелю на стратегічному напрямку Київ – Львів – Чоп розпочато тільки у 2012 р. Нині він є єдиною одноколісною ділянкою на всій довжині п'ятого МТК, який проходить територією Італії, Словенії, Угорщини, Словаччини, України та Росії, і це є однією з причин спрямування значних обсягів транзитних вантажів в обхід України – територією Польщі та Білорусі. Виконання Програми комплексного розвитку Українського Придунав'я за напрямом «Розвиток морегосподарського і транспортного комплексів» визнано Рахунковою палатою України «повністю проваленим», а основні стратегічні цілі цієї Програми – підвищення значення Придунайського регіону в розвитку сьомого МТК і подолання транспортно-комунікаційної ізольованості регіону – не досягнутими, зокрема через невиконання завдань щодо будівництва мосту через Дністровський лиман та автомобільної траси Одеса – Рені.

Загалом, наразі національна транспортна система України залишається не інтегрованою із Транс'європейською транспортною системою, а лише поєднаною з нею необхідністю забезпечувати єдиний перевізний процес. При цьому темпи і масштаби розбудови транспортної інфраструктури України не співставні з подібними процесами у країнах Азії та Сходу, а також найближчих сусідів України – Росії й навіть Білорусі, які, подібно до ЄС, активно розбудовують свої транспортні мережі.

Унаслідок активної розбудови транспортної інфраструктури іншими державами зростає конкуренція щодо надання транспортних послуг та обслуговування основних трансконтинентальних і транснаціональних вантажопотоків, і насамперед на найважливішому напрямку Європа – Азія.

Загрозливим для України може також стати альтернативний розвиток маршрутів за напрямком «Північ–Південь». Використання маршруту для доставки транзитних вантажів із країн Тихого океану та Перської затоки через Іран, Каспійський регіон, Росію (здійснюються за участю Волго-Балтійської судноплавної системи) і далі до країн Північної та Західної Європи забезпечує зниження тарифів на 30% і дає змогу втричі скоротити час проходження вантажів порівняно з існуючим маршрутом через Суецький канал. Міжурядова угода про МТК «Північ–Південь» підписана Росією, Індією та Іраном у Санкт-Петербурзі 12 вересня 2000 р. під час Другої Міжнародної євразійської конференції з транспорту і ратифікована у 2002 р. усіма учасниками. Враховуючи плани РФ збільшити трафік вантажів (зокрема вантажів у контейнерах) у цьому напрямку до 80–100 тис. од. за рік, зазначене створюватиме загрозу недовикористання маршруту «Північ–Південь», що пролягає територією України і де здійснюють комбіновані перевезення поїзди «Вікінг» і «Зубр».

Ініціювання іноземними державами низки проектів, які передбачають здійснення євразійських економічних зв'язків між Європою та Азією в обхід території України, вимагає від уряду України якомога скоріше вибудувати власну стратегію щодо розвитку транспортної мережі, будівництва найважливіших інфраструктурних проектів та залучення транзитних вантажопотоків.

Література:

1. Блудова Т. В. Транзитний потенціал України: формування та розвиток / Т. В. Блудова. – К.: НППМБ, 2006. – 274 с.
2. Кудрицька Н. В. Транспортно-дорожній комплекс України: сучасний стан, проблеми та шляхи розвитку: монографія / Н. В. Кудрицька. – К.: НТУ, 2010. – 338 с.

3. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. – К.: НІПМБ, 2003. – С. 78.
4. Прейгер Д. К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналіт. доп. / Д. К. Прейгер, О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 112 с.
5. Eurostat. International trade statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/international_trade/introduction

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Климець Н. В.

студентка

Національного університету «Львівська політехніка»

Науковий керівник: Демків Н. І.

старший викладач кафедри обліку та аналізу

Національного університету «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

АУДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ: ВІД ПРОБЛЕМ ДО ПЕРСПЕКТИВ

Аудит є необхідною умовою функціонування країн ринкової економіки кожної країни. Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [1].

В Україні аудиторська діяльність є порівняно новою. Саме тому у процесі його функціонування виникають і деякі проблемні моменти. Причин цього може бути багато, але наведемо, на наш погляд, основні з них.

По-перше, наявність недосконалого законодавства в Україні, що, у свою чергу, обумовлює відсутність визначених і встановлених державою рівнів стандартів аудиту. Застосування стандартів в аудиторській діяльності, як правило, базується на досвіді зарубіжних країн, зокрема це Міжнародний стандарт контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Проте більшість з них є рекомендаційними для роботи аудиторів.

По-друге, проблема недовіри аудиторів, якості наданих послуг або консультацій. Причиною цього, вважаємо, відсутність контролю над тим, чи якісно та кваліфіковано надаються супутні послуги.

В Україні існує велика кількість середніх і малих підприємств, які змушені звертатися до приватних аудиторів, ризикуючи отримати неякісні аудиторські послуги.

Кожна проблема повинна мати спосіб вирішення. Зокрема, для того щоб покращити рівень аудиторської діяльності, можна скористатися наступними напрямками:

1) «детінізація» економіки України, відповідно зі зменшенням обсягів «тіньового» бізнесу значення аудиту зростатиме [2];

2) посилення співпраці аудиторських українських організацій, які є професійними та кваліфікованими з міжнародними та європейськими організаціями бухгалтерів та аудиторів;

3) вдосконалення аудиторської діяльності підготовки обліковців у вузах, вміння застосовувати знання з аудиту відповідно до вимог практики сучасного суспільства.

Для досягнення високого рівня якості аудиторських послуг слід визначити основні напрями контролю та забезпечити їх практичну реалізацію.

Отже, Україні необхідно удосконалити нормативну базу, враховуючи всі аспекти аудиторської сфери діяльності в країні та спираючись на вимоги міжнародних стандартів, що дозволить країні вийти на міжнародний рівень надання якісних аудиторських послуг. Результати перевірки повинні обумовлювати надійність та достовірність аудиторського судження.

Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 № 3125-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>
2. Івахнюк Ю. Р. Проблеми розвитку аудиту в Україні / Ю. Р. Івахнюк // Збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених. – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2016. – 136 с.

Ніколаєнко С. М.

*асистент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій*

Ковальова А. Ю.

*студентка
Національного університету харчових технологій
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність основних засобів. Це вимагає постійного контролю за ефективністю використання основних засобів для потреб управління виробничою діяльністю. Одним із основних завдань обліку основних засобів є надання повної, правдивої та неупередженої інформації щодо них. Однак інформація, що міститься у фінансовій звітності відносно основних засобів, не завжди є такою через недосконалість вітчизняного законодавства та постійні зміни в ньому, тому основні засоби потребують подальшого дослідження.

Вивчення питання проблем бухгалтерського обліку, його вдосконалення та контролю основних засобів постає як перед вітчизняними, так і зарубіжними вченими.

Зокрема, ці питання висвітлені у працях С.Ф. Голова, В.В. Сопка, Ф.Ф. Бутинця, А.В. Максименка, О. Бондара, І. Павлюка, Р.Л. Хом'яка та ін.

Однак низка проблематичних питань залишаються, такі як визначення справедливої і переоціненої вартості, методи нарахування амортизації, удосконалення обліку ремонту основних засобів, наближення вітчизняного обліку до міжнародних стандартів, вони є актуальними і потребують подальших досліджень.

Облік основних засобів в Україні регулюють: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та Податковий кодекс України, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби».

Згідно П(С)БО 7 «Основні засоби» основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій,

очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Реформування бухгалтерського обліку в Україні на основі Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що відповідають вимогам ринкової економіки та міжнародним стандартам бухгалтерського обліку, привело до суттєвих змін в обліку основних засобів.

В нормативних актах – Плані рахунків; Інструкції про застосування Плану рахунків; П(С)БО 7 «Основні засоби» – не охоплено всі питання, які виникають у зв'язку з реформуванням обліку основних засобів та їх зносу. У зв'язку з цим на практиці виникають проблеми, що стосуються обліку та амортизації основних засобів.

З моменту введення нового Плану рахунків і Національних стандартів, згідно яких підприємства України ведуть бухгалтерський облік, пройшло досить часу аби виявити їх недоліки та переваги, а саме:

До переваг можна зарахувати:

1. Зрозумілість вітчизняного обліку для іноземних інвесторів.
2. Узгодженість Плану рахунків з фінансовою звітністю.
3. Регламентація основних ділянок обліку окремими положеннями, які дають змогу при його веденні використовувати різні варіанти й кожному підприємству обирати найефективніші для нього методи.

Серед недоліків можна виділити:

1. Велику трудомісткість трансформаційних процесів.
2. Низка стандартів, зрештою, як і більшість законів в Україні, написані важкодоступною мовою і є не досить зрозумілими.
3. В опублікованих нормативних актах не охоплено без винятку питань, які виникли у зв'язку з реформуванням обліку основних засобів.
4. Амортизація по основних засобах починає нараховуватися в бухгалтерському обліку з наступного місяця після введення їх в експлуатацію.

Облік основних засобів повинен здійснюватися відповідно до умов чинного законодавства. Облік основних засобів на підприємствах складається з таких частин:

- введення в експлуатацію об'єктів основних засобів;
- поліпшення та ремонту об'єктів основних засобів;
- ліквідації об'єктів основних засобів;
- нарахування амортизації основних засобів;

Первинний, синтетичний та аналітичний облік основних засобів в основному відповідає вимогам, але система бухгалтерського обліку потребує певного вдосконалення.

Отже, за результатами дослідження можна поради наступні шляхи удосконалення обліку основних засобів:

1) вибір оптимальної за складом і обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію тих завдань, які поставлені перед обліком основних засобів.

2) розробка та запровадження раціональних схем документообігу, що дозволяти би своєчасно виконувати поставлені завдання при мінімальних витратах трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

3) удосконалення змісту та складу носіїв інформації з обліку основних засобів. Провівши аналіз змін у законодавчій базі, яка стосується обліку основних засобів, було доведено, що окремі графи типових форм первинних документів втратили свій зміст і на підприємствах не використовуються.

4) повна комп'ютеризація обліку основних засобів. Викликано це необхідністю оперативного одержання відомостей про рух основних засобів, своєчасного та правильного розрахунку сум амортизації, визначення зносу у відповідності до встановлених норм тощо.

Однією із найпоширеніших програм є «1С: Бухгалтерія», впровадження якої забезпечить оперативний, точний облік, охопить усю виробничу і фінансово-господарську діяльність господарства.

5) Удосконалення методики нарахування амортизації. Це проблемне питання можна вирішити наступними шляхами:

– по-перше, необхідно визначити адекватний термін корисного використання об'єкта, який би не впливав на викривлення інформації про основні засоби у фінансовій звітності;

– по-друге, встановити необхідність нарахування амортизації після місяця, в якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію.

б) Удосконалення й відображення переоцінки основних засобів в обліку. Вважається недоцільним результати переоцінки основних засобів відображати як витрати або доходи звітного періоду, бо суть цієї операції полягає не у зміні результатів господарської діяльності підприємства, а у визначенні реальної вартості об'єкта.

Отже, основні засоби – один з найважливіших чинників будь-якого виробництва. Їх стан і ефективне використання безпосередньо впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємств. Таким чином необхідно удосконалювати теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів у напрямі розширення її управлінських можливостей.

Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 із змінами і доповненнями від 11.12.2006 р. № 1176.
2. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 зі змінами та доповненнями від 01.08.2016.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012.
4. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир, ЖТІ, 2011.
5. Бондар О. До питання оцінки основних засобів підприємства в бухгалтерському обліку / О. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010.

Скоморохова С. Ю.
асистент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій
Москаленко В. М.
студент
Національного університету харчових технологій
м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ БАЛАНСУ

У всіх країнах основним документом фінансової звітності є бухгалтерський баланс підприємства, який являється головним джерелом інформації про фінансово-майновий стан підприємства, грошову оцінку господарських засобів за їх складом і використанням для всіх зацікавлених користувачів.

Не зважаючи на відмінності у назві та побудові балансу (балансовий звіт – в США, бухгалтерський баланс – в Україні, або як його ще називають звітом про фінансовий стан), в будь-якій країні в його основу покладено головне рівняння бухгалтерського обліку, що показує зв'язок між активами, пасивами (зобов'язаннями) та власним капіталом:

Актив = Капітал + Зобов'язання

Актив – це підпорядкований підприємству ресурс, який виник у результаті минулих подій і від якого підприємство планує в майбутньому отримати економічні вигоди.

Існує три види активів:

1) оборотні активи – готівка та кошти, запаси, які мають властивість досить швидко перетворюватись на готівку (зазвичай це відбувається протягом року);

2) основні засоби з довгим строком служби, що вживаються підприємством для виробництва товарів і послуг (наприклад, будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини, обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий і господарський інвентар та інші);

3) інші активи, до яких відносяться такі нематеріальні активи, як патенти і торгові знаки (вони не мають натурально-речової форми, але цінні для підприємства), капіталовкладення в інші компанії або довготермінові цінні папери, «витрати майбутніх періодів» і різні інші активи (в залежності від діяльності того чи іншого підприємства).

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що являють собою економічні вигоди.

Зобов'язання можуть бути монетарними і немонетарними. Монетарні зобов'язання показують суму грошових коштів, що має бути сплачена кредиторам, а немонетарні – зобов'язання доставити товари або надати якісні послуги у визначеній кількості та часі

Зобов'язання підприємства поділяються на: довгострокові, поточні, забезпечення, непередбачені зобов'язання.

Капітал – це частина активів підприємства, що залишається після вирахування усіх його зобов'язань.

Джерелом даних для складання балансового звіту є Головна книга. В країнах, де немає законодавче закріпленої форми балансу, структура рубрик звіту про майновий стан відповідає специфіці конкретного підприємства і встановлюється відповідно до принципу повного розкриття господарської інформації, особливо це характерно для

країн англо-американської системи обліку. Зупинимося на характеристиці структури балансу детальніше.

Однією з відмінностей побудови бухгалтерського балансу у зарубіжних країнах є форма розташування активу та пасиву – вертикальна чи горизонтальна – та групування статей. Порядок розміщення статей в балансі може значно варіювати. Так, в горизонтальній формі – актив ліворуч, пасив праворуч – баланс подається в Бельгії, Італії, Німеччині, Португалії, Росії, США, Україні, Франції тощо. У Великобританії було прийнято зворотнє розміщення, а в останній час статті балансу записуються одна за одною. В Нідерландах законодавче закріплені дві форми балансу, які можуть використовуватись – або вертикальна, або горизонтальна.

Італійськими підприємствами баланс надається у звичайній горизонтальній формі – ліворуч «актив», праворуч – «пасив». В кінці балансу вказують всі позабалансові зобов'язання компанії – гарантії видані і отримані, доручення, договірні зобов'язання по майбутніх купівлях і продажах, майбутні виплати по лізингу тощо. Безумовно, це досить суттєва інформація, вона дає зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності можливість отримати більш реальне уявлення про фінансовий стан компанії і оцінити ризики, які можуть виникнути в майбутньому.

У всіх країнах бухгалтерський баланс є останнім етапом облікового процесу на підприємстві, головна ціль якого є подання фінансової інформації у стислій, компактній формі. Беручи до уваги інформаційну загруженість балансу статтями, які навіть не заповнюються, і є специфічними для окремих підприємств, потрібно якомога більше наблизитись до міжнародних стандартів обліку і дати більшу свободу при складанні балансу.

Література:

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) 2004 / Фонд Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (ФКМСБО). – 2007.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р., № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Руда І. О., Мельникова Л. В. / стаття «Міжнародна практика складання та подання балансу».

Онищенко В. П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівського національного технологічного університету
м. Чернігів, Україна*

СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МЕТОДОМ ПОВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ

Консолідована фінансова звітність (далі – КФЗ) – це фінансова звітність групи, у якій активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств подаються як такі, що належать єдиному економічному суб'єкту господарювання. Таке визначення дається в МСФЗ (IFRS) 10 «Консолідована фінансова звітність» [1].

Консолідована звітність може формуватися як вид управлінської звітності (тоді облікові правила визначаються самою компанією), або ж як фінансова звітність. В останньому випадку застосовуються національні або міжнародні стандарти. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» на сьогодні вимагає застосування у ряді випадків МСФЗ: для публічних акціонерних товариств, страхових компаній, банків. Дані підприємства найчастіше складають саме консолідовану звітність. Отже, для розгляду методики консолідації доцільно розглянути цей процес саме за МСФЗ.

З представленого визначення КФЗ видно, що принциповою відмінністю консолідованої звітності від звітності юридичної особи (індивідуальної звітності) є те, що КФЗ включає в себе показники не одного, а кількох підприємств. Методика консолідації визначає звітність яких підприємств об'єднувати і як це зробити. Для її розуміння необхідно усвідомлювати мету такої звітності.

Мета складання КФЗ – представити групу підприємств як єдину економічну одиницю. КФЗ представляє групу як єдине уявне підприємство. Для того, щоб досягти цього, треба позбутися внутрішніх операцій між підприємствами групи, так як вони спотворюють фінансовий результат, грошові потоки та структуру активів і зобов'язань групи (так зване подвійне врахування операцій).

Для того, щоб скласти КФЗ, потрібно виявити наявність довгострокових вкладень у різні типи суб'єктів господарювання, які утворюють групу. Для цього потрібно проаналізувати інформацію по рахунку «Довгострокові фінансові інвестиції» щодо дочірніх підприємств, асоційованих підприємств, спільних підприємств. Детальніше процедури виключення внутрішньогрупових операцій розкрито в п. Б.86 «Процедури консолідації» МСФЗ 10.

Група підприємств за МСФЗ – це материнське підприємство та його дочірні підприємства. Дочірнє підприємство розглядається як суб'єкт господарювання, який контролюється іншим суб'єктом господарювання (материнським підприємством). Концепція контролю є ширшою за право власності та розглядається як право інвестора щодо змінних результатів діяльності об'єкта інвестування або пов'язаних з ними ризиків, здатність впливати на ці результати через свої власні повноваження щодо об'єкта інвестування [1].

Поняття контролю – одне з центральних у методології консолідації, оскільки в залежності від його визначення і визначаються відносини «дочірнє підприємство – материнське підприємство». Найчастіше, але невиключно, контроль визнається, якщо одне підприємство (материнське) володіє прямо або побічно більш ніж половиною статутного капіталу іншого, тобто коли участь становить від 50 до 100%.

Консолідація дочірніх підприємств здійснюється методом повної консолідації (назва даного методу зустрічається у спеціалізованій літературі, а не МСФЗ – прим. автора), суть якого полягає в додаванні показників звітності дочірнього підприємства до показників звітності материнського підприємства з проведенням певних коригувань. Іншими словами, проводиться постатейне об'єднання активів, зобов'язань, капіталу, доходів і витрат та виключаються результати операцій між підприємствами групи. Виключенню підлягають, наприклад, балансова вартість інвестицій материнського підприємства в капітал дочірніх, а також інші активи і зобов'язання, доходи та витрати, які утворилися внаслідок внутрішньогрупових операцій. Розглянемо даний процес на прикладі.

Нехай, підприємство ПАТ «Пори року» є єдиним засновником ТОВ «Осінь» (йому належить 100% акцій). У таблиці 1 представлений спрощений Звіт про фінансовий

стан (баланс) та Звіт про прибутки та збитки обох компаній. За минулий звітний рік ПАТ «Пори року» продало ТОВ «Осінь» товарів на суму 1200 гр. од. з собівартістю 900 гр. од., які далі залишилися непроданими на складах ТОВ «Осінь». Оподаткуванням господарських операцій для спрощення нехтуємо. Станом на кінець року ТОВ «Осінь» мало заборгованість по оплаті товару перед ПАТ «Пори року» 155 гр. од.

Таблиця 1

Складання консолідованої звітності за методом повної консолідації, гр. од.

Показники	«Пори року»	«Осінь»	Консолідуючі коригування		КФЗ
			1	2	
Звіт про фінансовий стан на кінець минулого року					
Грошові кошти	100	50			150
Дебіторська заборгованість	1200	400		-155	1445
Довгострокові фінансові інвестиції (в ТОВ «Осінь»)	100	–	-100		0
Інші інвестиції	100	–			100
Основні засоби, залишкова вартість	100	500			600
Всього активів	1600	950	-100	-155	2295
Статутний капітал	400	100	-100		400
Нерозподілений прибуток	1080	500			1580
Кредиторська заборгованість	120	350		-155	315
Зобов'язання та власний капітал	1600	950	-100	-155	2295
Звіт про прибутки та збитки за минулий рік					
Виручка від реалізації продукції, товарів, послуг	5000	4000		-1200	7800
Собівартість реалізованої продукції, товарів, послуг	3000	2600		-900	4700
Валовий прибуток	2000	1400		-300	3100
Адміністративні витрати	500	400			900
Інші витрати	150	375			525
Чистий прибуток за період	1350	625		-300	1675

Колонка «КФЗ» в таблиці 1 розраховується як сума колонок 2, 3, 4 та 5. Колонки 4 та 5 показують консолідуючі коригування, які виконано для складання фінансової звітності, а саме:

1) виключено вартість інвестиції в ТОВ «Осінь», яка була відображена в звітності ПАТ «Пори року» (зменшено довгострокові фінансові інвестиції та статутний капітал на 100 гр. од.). Коригування проводилося за рахунок статутного капіталу ТОВ «Осінь», так як пряма інвестиція в розмірі 100 гр. од. для материнського підприємства є довгостроковою фінансовою інвестицією, а для дочірнього підприємства – статутним капіталом. В таблиці 1 дане коригування показано в колонці 4;

2) виключені взаємні залишки заборгованості в розмірі 155 гр. од., що є результатом внутрішньогрупової реалізації (дебіторська заборгованість для ПАТ «Пори року» та кредиторська заборгованість для ТОВ «Осінь»). В таблиці 1 дані коригування показані в колонці 5;

3) виключено результати внутрішньогрупової реалізації товарів у звіті про прибутки та збитки (1200 гр. од. у виручці від реалізації та 900 гр. од. у собівартості реалізації). Це також вплинуло на коригування валового та чистого прибутку на 300 гр. од. (=1200 – 900). В таблиці 1 дані коригування показані в колонці 5.

Аналізуючи результати прикладу в таблиці 1, бачимо, що результатом консолідації стала фінансова звітність, яка є постатейною сумою фінансових звітів двох підприємств, однак не містить результатів господарських операцій між ними. Це є цілком логічно, так як в результаті внутрішнього переміщення товарів, якби це сталося на звичайному підприємстві, ніяких доходів, витрат, прибутку чи заборгованості виникнути не могло. Таким чином, в результаті консолідації група за допомогою консолідованої фінансової звітності представлена як одне єдине уявне підприємство.

Отже, консолідована фінансова звітність складається за всією сукупністю показників контрольованих компаній та відображає майновий фінансовий стан і результати господарської діяльності усіх компаній, які входять у сферу консолідації, як єдину економічну одиницю. Перспективними напрямками досліджень у даній сфері є деталізація процедур виключення результатів внутрішньогрупових операцій у складних випадках та обліково-аналітичне забезпечення таких коригувань.

Література:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_065
2. Генералова Н. В. Техника формирования консолидированой финансовой отчетности по МСФО / Генералова Н., 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buh.ru/articles/documents/38717/>
3. Онищенко В. П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В. П. Онищенко. – Київ, 2008. – 20 с.
4. Онищенко В. П. Порівняльний аналіз концепцій консолідації фінансової звітності / В. П. Онищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 08(62). – С. 189-195.
5. Семчук І. В. Консолідована фінансова звітність групи підприємств: організаційно-методичні засади формування і контролю: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І. В. Семчук. – Житомир, 2010. – 23 с.

Тарасова Т. О.

*докторант кафедри фінансів, аналізу і страхування
Харківського державного університету харчування і торгівлі
м. Харків, Україна*

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

Найефективнішим засобом адаптації обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством до ринкових перетворень є запровадження системи контролінгу, яка враховує умови функціонування ринків, їх невизначеність та

стихийний характер розвитку. Передова технологія циклічності процесів прийняття рішень, яка є основою управління якістю в системі сучасного менеджменту, формує концепцію контролінгу на базі моделей PDCA – «plan – do – check – act» («плануй – виконуй – перевірай – дій»), яка сприяє відновленню господарських процесів в умовах стійкого розвитку. Елементами даної моделі є: планування (розроблення політики безперервності бізнесу, мети, засобів керування, процесів та процедур поліпшення безперервності для отримання результатів, що узгодяться з політикою й цілями бізнес-одиниці); виконання (упровадження й функціонування політики безперервності бізнесу, засобів управління, процесів і процедур); перевірка (моніторинг і перевірка відповідності роботи цілям безперервності, надання керівництву результатів для аналізу, визначення повноважних дій для виправлень і поліпшення); дія (підтримка та поліпшення BCMS (Business Continuity Management System) шляхом виконання коригувальних дій, заснованих на результатах аналізу з боку керівництва й перегляду галузі застосування BCMS, політики й цілей безперервності бізнесу).

На сьогоднішній день актуальним є комплексний підхід до управління, який відбивається в об'єднанні більшості функцій в єдину систему контролінгу [1, с. 99]. Саме контролінг має сформовану ідеологію стійкого розвитку, яка забезпечує подолання інформаційної асиметрії за рахунок оптимізації використання енергоресурсів, виробничих запасів, фінансових та інтелектуальних ресурсів. Формування інформаційного забезпечення в системі контролінгу здійснюється завдяки економічному аналізу окремих фактів діяльності та фінансової стійкості підприємства в цілому. Хоча, сучасна наука надає розмите уявлення щодо визначення місця контролінгу в системі управління, визнаним є те, що релевантні інформаційні ресурси керуюча система має отримувати від процедур моніторингу, контролю та контролінгу. [2, с. 134]. Пропонуємо вважати контролінг фреймовим (вкладеним) поняттям, яке об'єднує метакомунікативне визначення ситуації, засноване на керуючих подіях у принципах організації (рис. 1).



Рис. 1. Репрезентативна схема фрейму контролінгу в умовах безперервності діяльності

Неможливість існування ідеальної конкуренції ставить систему контролінгу в ранг основного інструменту стримування несприятливих наслідків та упередження

негативних ситуацій. Оскільки, саме інформаційна асиметрія між внутрішнім і зовнішнім суб'єктами господарських відносин є причиною майнового конфлікту сторін, контролінг покликаний виконувати роль певного буферу, виступаючи джерелом та гарантом якості інформаційних ресурсів, що розповсюджуються у зовнішньому середовищі, і формувати довіру до ділової репутації суб'єкта господарювання та перспектив його сталого розвитку (табл. 1). Проведене анкетування виявило, що проблематика подолання внутрішньої інформаційної асиметрії для більшості керівників як великих так і середніх компаній не вирішується в системі контролінгу (96%). Стосовно зовнішньої інформаційної асиметрії можна констатувати, що її дослідження в рамках інформаційної системи підприємства є неможливим, відповідно, система контролінгу не надає важелів управління нею. Це доводить необхідність імплементації функцій контролінгу з метою розробки інформаційного забезпечення упередження негативних ситуацій, адже більшість опитаних висловлюють незадоволення саме цим (98%).

Таблиця 1

**Інформаційне забезпечення зниження інформаційної асиметрії
в системі контролінгу**

Системоутворюючі компоненти упередження негативних ситуацій	Є компетенцією контролінгу, (%)	Контролінг здійснює інформаційну підтримку (консультування), (%)	Контролінг не здійснює інформаційної підтримки, (%)
Системоутворюючі внутрішні компоненти бухгалтерського обліку			
Цільова спрямованість при формуванні сталого розвитку	8	42	50
Часовий вимір при створенні стратегії (репортинг)	14	37	49
Технологічна структура	9	9	82
Організаційна структура	7	7	86
Функціональна структура	12	38	50
Внутрішня інформаційна асиметрія	-	4	96
Системоутворюючі зовнішні компоненти бухгалтерського обліку			
Кон'юнктура споживчого ринку	23	47	30
Конкурентне середовище	22	52	36
Рівень монополізації в галузі	-	10	90
Науково-технічний прогрес	5	7	88
Державне регулювання	48	16	36
Зовнішня інформаційна асиметрія	-	2	98

Імперативом сьогодення стає прийняття управлінських рішень на базі отриманої в режимі реального часу інформації, яка носить точний монетарний та немонетарний характер, і пов'язана зі створенням єдиної інформаційної системи управління

безперервністю бізнесу та базується на концепції контролінгу [3, с. 199; 4, с. 234]. За умов орієнтації системи управління на концепцію контролінгу, обліково-аналітичне забезпечення виходить за межі управління виробничими підрозділами на рівень управління бізнес-процесами, які викликають зміни в структурі капіталу та запобігають виникненню ризиків припинення діяльності та кризовому стану бізнесу в цілому. Управління сталим розвитком, яке базується на застосуванні інструментів контролінгу надає компанії наступні конкурентні переваги: швидке і ефективне відновлення діяльності після кризових станів; мінімізація фінансових збитків; задоволення вимог клієнтів, акціонерів, управлінців; захист ринкової ніші та підтримка ділової репутації підприємства. Адаптація методологічного базису управління сталим розвитком підприємств торгівлі з використанням новітніх інструментів контролінгу та бухгалтерського обліку до сучасного рівня інформатизації суспільно-економічних відносин дозволить знизити інформаційну асиметрію завдяки задоволенню майнових інтересів різних груп користувачів в контексті онтогенезу підприємства (рис. 2).

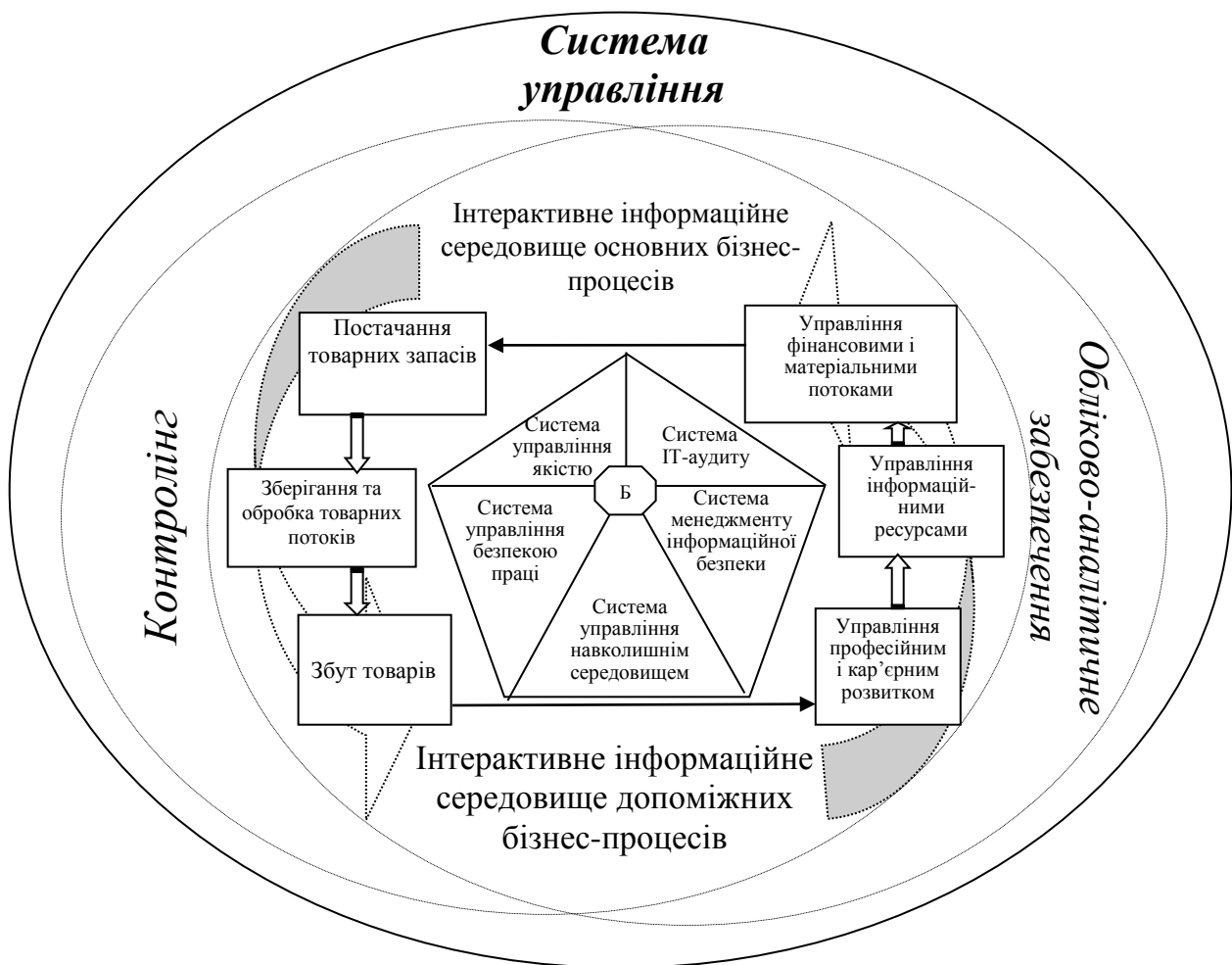


Рис. 2. Інформаційне середовище забезпечення сталого розвитку підприємства торгівлі

Складовими інтерактивного інформаційного середовища системи управління підприємством торгівлі мають стати такі інструменти забезпечення сталого розвитку: в рамках основних бізнес-процесів – постачання товарних запасів, зберігання та обробка товарних потоків, збут товарів; в рамках допоміжних – управління професійним і кар'єрним розвитком, управління інформаційними ресурсами, управління фінансовими

і матеріальними потоками. При цьому, інформаційна підтримка основних та допоміжних бізнес-процесів буде здійснюватися в системі обліково-аналітичного забезпечення управління, а контроль якості інформаційних ресурсів та управління інформаційною асиметрією – в системі контролінгу.

Література:

1. Маклаков И. А. Проблемы применения контроллинга в системе управления промышленной организацией / И. А. Маклаков // Вестник МГОУ, 2010. – № 1. – С. 96–100.
2. Тарасюк М. В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика: монографія / М. В. Тарасюк; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2010. – 547 с.
3. Лігоненко Л. О. Контролінг у торгівлі: монографія / Л. О. Лігоненко, О. А. Вержбицький; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2013. – 267 с.
4. Карцева В. В. Фінансовий контролінг підприємств і організацій споживчої кооперації: монографія / В. В. Карцева; Вищ. навч. закл. Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі» (ПУЕТ). – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 335 с.

Михайленко О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Національного університету харчових технологій

Черниш Ю. О.

студент

Національного університету харчових технологій

м. Київ, Україна

СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Собівартість продукції є одним із найважливіших показників діяльності підприємства, який впливає на рентабельність і характеризує ефективність виробництва. У цьому показнику знаходять відображення усі сторони роботи підприємства: ступінь організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання тощо.

В умовах ринкової економіки значну роль відіграє бухгалтерський облік собівартості, без знання якого неможливо ефективно управляти підприємством.

Недостатня теоретична і практична розробленість обліку витрат і калькулювання собівартості продукції та недосконалість нормативних актів, що їх регламентують, і зумовили вибір теми даного дослідження.

Здійснення діяльності в невизначених умовах господарювання вимагає від вітчизняних товаровиробників постійно відслідковувати рівень витрат, які включаються до складу собівартості продукції, а також здійснювати контроль над її величиною.

Положенням про склад витрат визначено, що собівартість продукції являє собою вартісну оцінку використаних у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво. Собівартість є основою ціни і відіграє ключову роль у вирішенні питання «Купувати чи виготовляти продукцію» [3].

Проте в сучасних умовах господарювання у підприємства все частіше виникає необхідність здійснювати облік затрат і визначати собівартість продукції, робіт і послуг без урахування вимог і обмежень чинної нормативно-правової бази. Це викликано декількома причинами.

По-перше, суб'єкт господарювання повинен мати інформацію відносно того, у що обходиться виробництво кожного різновиду продукції, аби приймати рішення щодо цін, структури виробництва й збуту, напрямків інвестування та авансування матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

По-друге, це потрібно для аналізу якості і наслідків попередньо прийнятих рішень, порівняння витрат, доходів і фінансових результатів за окремими різновидами продукції та структурними підрозділами

По-третє, така інформація необхідна в процесі розробки планів, бюджетів, стратегій, програм розвитку тощо.

Таким чином, завдання обліку собівартості продукції знаходяться в сфері інтересів самого підприємства, в межах його власних цілей і відносяться до сфери бухгалтерського управлінського обліку [5].

Облік витрат і калькулювання собівартості продукції, робіт і послуг у системі вітчизняного бухгалтерського фінансового обліку регламентується П(С)БО 16 «Витрати».

Кожний суб'єкт господарювання має право обрати самостійно варіант ведення обліку витрат у розріздіючого Плану рахунків.

Для обліку витрат виробництва передбачено використання активного рахунку 23 «Виробництво», в розрізі якого безпосередньо здійснюється формування фактичної виробничої собівартості, а також збірно-розподільчого рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Фактична виробнича собівартість реалізованої продукції обліковується за дебетом активного рахунку 90 «Собівартість реалізації».

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» кожний суб'єкт господарювання має право самостійно, з урахуванням власних особливостей організації виробництва та технологічного циклу, визначати структуру, кількість і склад статей калькуляції.

Фактична (звітна) собівартість – це рівень собівартості продукції, обчисленої на основі фактичних витрат на виробництво за певний період, із урахуванням фактичних умов виробництва. Її розраховують за формулою, наведеною у П(С)БО 16 «Витрати» (рис. 1).

Фактична собівартість продукції	=	Виробнича собівартість продукції	+	Нерозподілені виробничі витрати	+	Наднормативні виробничі витрати
---------------------------------	---	----------------------------------	---	---------------------------------	---	---------------------------------

Рис. 1. Визначення фактичної собівартості продукції

Планова собівартість – це завдання для досягнення певного рівня собівартості продукції, що визначається на підставі передових норм і нормативів використання засобів виробництва і витрат праці.

До складу фактичної виробничої собівартості включаються, перш за все, прямі витрати, зокрема: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати.

Крім того, до складу фактичної виробничої собівартості включають змінні та розподілені постійні загальновиробничі витрати.

Наприкінці року планова собівартість доводиться до фактичної такими методами:

- «червоного сторно»;
- додаткових проводок.

Сума коригування визначається як різниця між плановою і фактичною собівартістю. Якщо планова собівартість вища фактичної, то використовуються метод «червоне сторно», якщо планова собівартість нижча – метод додаткових проводок. Що стосується загальновиробничих витрат, то їх розподіл, окрім суми фіксованого податку та орендних платежів, здійснюється пропорційно прямим затратам [2].

Механізм розподілу загальновиробничих витрат впливає на об'єкт оподаткування, тому його застосування необхідно відповідним чином обґрунтувати. Доцільно на підприємствах у наказі про облікову політику вказати метод обліку загальновиробничих витрат і бази розподілу, а також перелік постійних загальновиробничих витрат.

Нові підходи до калькулювання собівартості продукції та шляхи вдосконалення управлінського обліку витрат можливі при дотриманні підприємством таких основних принципів нормативного методу обліку як:

- попереднє складання нормативної калькуляції собівартості по кожному виду на основі діючих на підприємстві норм і нормативів;
- ведення протягом місяця обліку змін діючих норм (для коректування нормативної собівартості);
- облік фактичних витрат протягом місяця з розподілом їх на витрати за нормами і відхиленнями від норм;
- встановлення й аналіз причин, а також умов появи відхилень від норм за місцями їх виникнення.

Отже, дотримання такого алгоритму обліку і розрахунків хоча й є дуже трудомістким процесом, проте дозволяє одержати достовірну інформацію про витрати та собівартість продукції.

Існуючий бухгалтерський облік не дає вичерпної оперативної інформації про витрати виробництва, тому що облікова інформація групується переважно в кінці місяця і відображає події, що минули. Тому для вирішення проблеми покращення обліку витрат виробництва необхідно створити таку нормативну базу, яка б, з одного боку, відповідала нормативно-законодавчій базі, а з іншого – враховувала особливості виробництва.

Література:

1. Гороховатський В. О. Методика визначення собівартості продукції / В. О. Гороховатський, В. Ю. Дубницький, А. М. Кобилін, В. О. Лукін, О. В. Москаленко // Системи обробки інформації: зб. наук. пр. – Х.: Харківський університет повітряних сил ім. І. Кожедуба – 2014.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.12.99 р. за № 893/4186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
3. Пилипенко І. І. Облік, контроль та аналіз: навч. посібник / І. І. Пилипенко, В. П. Пантелєєв, В. О. Шевчук та ін.; за ред. В. П. Пантелєєва – К.: Бізнес Медіа Колсалтинг, 2011.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 // Інфодиск «Законодавство України».
5. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет – веселая наука: учебное пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2010.

Шерстюк О. Л.

докторант кафедри фінансового аудиту

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ІДЕНТИФІКАЦІЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Аспекти надання аудиторських послуг зацікавленим особам, зокрема – користувачам фінансової інформації, знаходять широке відображення в публікаціях вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків. Так, в роботах Р. Адамса [1], А. Аренса [2], С. В. Бардаша [3], В. П. Бондаря [4], О. Ю. Редька [5] та інших фахівців і дослідників у сфері аудиту розкриваються шляхи вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням належного рівня упевненості користувачів фінансової інформації. Одним з таких напрямків, на нашу думку, є забезпечення наявності та функціонування системи управління якістю роботи аудиторів.

Одним з елементів системи управління якістю аудиту є визначення критеріїв її оцінювання.

На нашу думку, можуть бути ідентифіковані два джерела формування відповідних критеріїв, а саме – професійні стандарти аудиту фінансової інформації та очікування користувачів результатів аудиту.

З іншого боку, тлумачення професійних стандартів аудиту та очікувань користувачів результатів аудиту має суб'єктивну та об'єктивну складові.

Походження суб'єктивної складової критеріїв оцінювання якості аудиту пояснюється розумінням змісту відповідних характеристик з боку аудитора, що ґрунтується на його професійній підготовці, рівні кваліфікації та практичному досвіді.

Зокрема, розуміння змісту професійних стандартів аудиту визначається особливостями сприйняття аудитором визначених у ній категорій, їх призначення, аспектів застосування та тлумачення впливу. на одержані результати аудиту.

Розуміння аудитором очікувань користувачів результатів аудиту також визначається його фаховими, кваліфікаційними характеристиками та накопиченим досвідом практичної діяльності. Таке розуміння очікувань стосується змісту і характеру

результатів, які, на думку аудитора, мають бути досягнуті за наслідками виконання ним певного набору завдань, а також способів формалізації таких результатів та механізмів ознайомлення з ними користувачів.

Таким чином, суб'єктивна складова критеріїв якості аудиту фінансової інформації визначається аспектами виконання відповідних завдань, оцінювання та подання їх результатів користувачам.

Об'єктивна складова тлумачення професійних стандартів аудиту та очікувань користувачів його результатів, на відміну від суб'єктивної, визначається не аудитором як виконавцем відповідних завдань, а користувачем результатів, який може бути представлений як замовником послуг аудитора, так і особою, в інтересах якої можуть діяти інші замовники аудиту фінансової інформації.

На нашу думку, саме функціональне розмежування завдань аудитора та користувачів результату аудиту може бути визнане підґрунтям для об'єктивності формування, формалізації та інтерпретації критеріїв оцінювання якості аудиту фінансової інформації. При цьому, розуміння відповідних характеристик користувачем результатів стосуватиметься тих же аспектів, що і розуміння аудитора, проте відрізнятимуться змістовним наповненням і логічною послідовністю застосування.

Якщо аспекти вибору та застосування заходів аудиту фінансової інформації виконавцем визначаються необхідністю забезпечення належної якості аудиту фінансової інформації, то з точки зору користувачів результатів аудиту визначальною, на наше переконання, є необхідність одержання адекватних результатів аудиту, які можуть бути використані в подальшому для досягнення певних цілей.

Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що природа суб'єктивної та об'єктивної складових критеріїв якості аудиту фінансової інформації визначатиме різні підходи до ідентифікації та оцінювання одних і тих же характеристик, що визначають якість роботи аудитора (рис. 1).

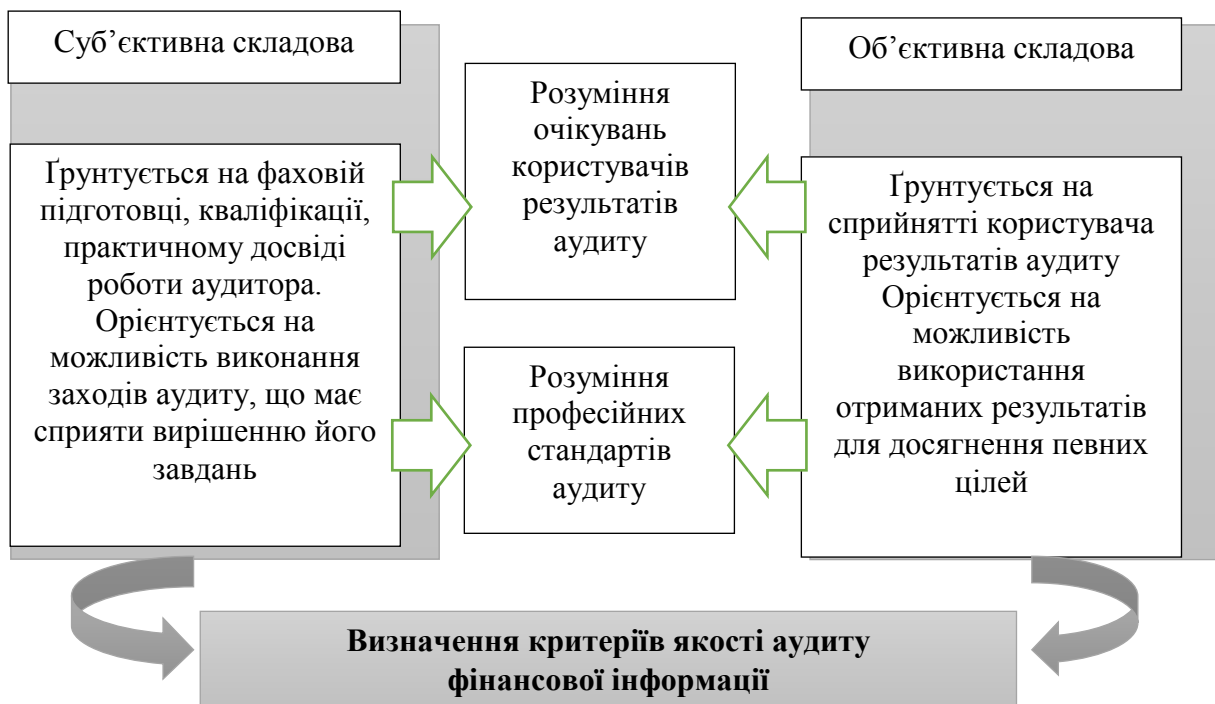


Рис. 1. Суб'єктивна та об'єктивна складові критеріїв якості аудиту фінансової інформації [розробка автора]

Враховуючи суб'єктивну та об'єктивну складові, можуть бути ідентифіковані критерії якості аудиту фінансової інформації. При цьому, на наш погляд, необхідно брати до уваги параметри, критичні значення яких мають бути охарактеризовані.

Зміст таких параметрів також може бути визначений на основі суб'єктивного розуміння аудитора та об'єктивного сприйняття користувачів результатів аудиту.

Параметри, які має охарактеризувати за допомогою критеріїв аудитор, на нашу думку, повинні визначатися змістом відповідних заходів, і, серед іншого, можуть характеризувати:

- ідентифікацію завдань аудиту фінансової інформації;
- ідентифікацію та формалізацію процесів аудиту;
- вибір, застосування та оцінювання результатів аудиторських процедур;
- формування та обґрунтування професійних суджень аудитора, що супроводжують виконання завдань;
- дотримання етичних та технічних стандартів виконання завдань;
- ідентифікацію та оцінювання аудиторського ризику;
- визнання власної професійної відповідальності тощо.

При цьому, аудитор при формуванні власних критеріїв якості аудиту, як правило, припускає, що користувачі його результатів адекватно розуміють зміст і мету аудиту та, як наслідок, формують адекватні очікування.

Натомість, параметри, які має охарактеризувати користувач результатів аудиту фінансової інформації, можуть характеризувати його очікування, серед яких можуть бути виділені повнота і своєчасність виконання завдання, належне оформлення результатів, адекватність їх формалізації та доступність для розуміння. Водночас, користувачі мають підстави сподіватися, що аудитор, визнаючи власну професійну відповідальність, вживає всіх належних заходів щодо отримання належного розуміння очікувань користувачів, що призведе до адекватного виконання ним відповідних заходів, спрямованих на вирішення завдань аудиту фінансової інформації.

Зважаючи на викладене, можна зробити висновок про те, що ідентифікація параметрів, відносно яких формуються критерії якості аудиту фінансової інформації, здійснюється на основі взаємних очікувань аудитора та користувачів результатів аудиту.

Література:

1. Адамс Р. Основы аудита: пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова / Р. Адамс. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Аренс А. Аудит: пер с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек / Гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
3. Бардаш С. В. Захист інтересів користувачів фінансової звітності: стан та підходи до гарантування / С. В. Бардаш // Науковий вісник. НАСООА. – Вип. № 2. – 2013. – С. 20-27.
4. Бондар В. П. Якість аудиту та фактори її підвищення / В. П. Бондар // Вісник ЖДТУ. – 2008 – № 4(46). – С. 22–27.
5. Редько О. Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О. Ю. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46–54.

Редзюк Т. Ю.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій
Шкраба І. В.
студент
Національного університету харчових технологій
м. Київ, Україна

ОБЛІК БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Для здійснення будь-якої господарської операції підприємство повинно здійснити розрахунки з іншим підприємством, найшвидший тип розрахунків між юридичними та фізичними особами – безготівкові.

Безготівкові розрахунки – це перерахування грошових коштів з рахунку підприємства-платника на рахунок підприємства-отримувача. Фінансовим посередником у цих розрахунках виступає банк, який надає послуги своїм клієнтам-підприємствам, підприємцям і фізичним особам.

Розрахунково-касові операції полягають у забезпеченні руху грошових коштів на рахунках клієнтів банків згідно з їхніми дорученнями. Ці операції посідають особливе місце в банківській діяльності і відіграють важливу роль у забезпеченні успішного перебігу економічних процесів на мікро- та макрорівнях.

Порядок безготівкових розрахунків суворо регламентований законодавством. Основними нормативно-правовими документами є Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 20.03.1991 р. № 872-ХІІ, а також нормативний акт НБУ «Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах» від 12.11.2003 р. № 492.

Інструкція регулює правовідносини, що виникають у разі відкриття клієнтам банків поточних, депозитних (вкладних) рахунків у національній та іноземній валюті, а також поточних бюджетних рахунків у національній валюті України.

Банки відкривають рахунки зареєстрованим в установленому чинним законодавством порядку юридичним особам та фізичним особам суб'єктам підприємницької діяльності, філіям, представництвам, відділенням та іншим відокремленим підрозділам підприємств, у тому числі структурним підрозділам, фізичним особам на умовах, викладених в договорі між установою банку і власником рахунку. Рахунки для зберігання грошових коштів і здійснення усіх видів банківських операцій відкриваються у будь-яких банках України за вибором клієнта і за згодою цих банків.

Існують такі види рахунків, які можуть відкриватись в установах банків: поточний, акредитив, валютний, депозитний, картковий, кредитний, тимчасовий.

Для відкриття поточного рахунку в банк подають такі документи:

1. Заяву про відкриття рахунку.
2. Копію свідоцтва про державну реєстрацію підприємства у виконавчих органах влади.
3. Копію рішення про створення, реорганізацію підприємства, засвідчену нотаріально або органом, що прийняв таке рішення.
4. Копію належним чином зареєстрованого статуту (положення), засвідчену нотаріально.

5. Копію документа, який підтверджує, що підприємство взято на облік у податкових органах.

6. Картку зі зразками підписів директора та його заступника, головного бухгалтера та його заступника і відбитком печатки.

7. Копію документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, засвідчену нотаріально або органом, який здійснює реєстрацію.

8. Копію документа про реєстрацію в органах Фонду соціального страхування України, засвідчену нотаріально або органом, який здійснює реєстрацію

Узагальнюючим документом який підсумовує операції на рахунку в банку є виписка банку, яка містить перелік операцій за дебетом і кредитом рахунка із зазначенням номерів документів.

Для обліку наявності та руху грошових коштів на поточному рахунку, що знаходиться у банку і можуть бути використані для поточних операцій призначено рахунок 31 «Рахунки в банках», конкретно у розрізі субрахунків: 311 «Поточні рахунки в національній валюті»; 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті».

Безготівкові розрахунки здійснюються за типовими банківськими документами на паперових носіях або в електронному вигляді. Для визначення форми безготівкових розрахунків, використовують наступні документи: платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, платіжні вимоги, акредитиви, розрахункові чеки, а також меморіальні ордери.

Платіжне доручення – це банківський документ, який виписується власником рахунка платника і містить розпорядження обслуговуючому банку про перерахування зазначеної суми на рахунок одержувача.

Платіжні вимоги-доручення застосовуються в разі оплати підрядчикам виконаних будівельних і ремонтних робіт, а також і деяких поставках. Включає цей документ дві частини: платіжну вимогу, яка заповнюється одержувачем коштів, потім платіжне доручення, яке заповнюється платником. Це комбінований документ, який передається платнику під час відвантаження продукції або виконанні роботи, послуги. Потім платник заповнює доручення на списання вказаної суми з його поточного рахунка. Якщо для повної сплати не вистачає коштів на поточному рахунку, в міру їх надходження виписуються платіжні доручення з посиланням на номер платіжної вимоги.

Платіжні вимоги, як банківський документ, застосовуються в разі здійснення примусового списання (стягнення) коштів. Цим документом оформлюються примусові стягнення боргу на користь казначейства на підставі виконавчого документа, на підставі рішення податкового органу або арбітражного суду. До платіжної вимоги при цьому додається відповідне рішення, а банк приймає вимогу незалежно від наявності залишку для сплати на поточному рахунку. Часткова оплата оформлюється меморіальним ордером.

Акредитивна форма розрахунків передбачається окремих договором. Вона забезпечує безперечну оплату шляхом бронювання суми на окремому акредитивному рахунку. Такий вид акредитиву називається покритим. Його сума перераховується з поточного рахунка. Непокритий акредитив – це акредитив, оплата за який, при тимчасовій відсутності коштів на рахунку платника, гарантується за рахунок банківського кредиту.

Розрахунки зі застосуванням розрахункових чеків використовуються у безготівкових розрахунках підприємств та фізичних осіб тільки з товарних операцій з метою скорочення розрахунків готівкою. Для здійснення розрахунків платник одержує в банку чекову книжку, сума по якій бронюється на окремому рахунку. Сума

зазначається в чековій книжці. Для проведення платежу виписується чек і передається одержувачу коштів, який пред'являє чек своєму обслуговуючому банку для зарахування на поточний рахунок. Термін дії чекової книжки – до одного року.

Отже, використання безготівкових розрахунків у бухгалтерському обліку сприяє прискореному грошовому обігу, завдяки державній стандартизації, простоті застосування розрахункових документів на всій території України. На всіх стадіях використання безготівкових розрахунків у бухгалтерському обліку можливий повний контроль за грошовими коштами підприємства, їх рухом, зберіганням і використанням. Саме через це безготівкові розрахунки стали найбільш поширеними як на підприємствах, так і серед фізичних осіб.

Література:

1. Бухгалтерський облік. Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко.
2. Інтернет ресурс: http://pidruchniki.com/12900313/bankivska_sprava/oblik_bezgotivkovi_h_rozrahunkiv
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 20.03.1991 р. № 872-ХІІ. Інтернет ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

**РОЗВИТОК СУЧАСНИХ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
ТА СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

23-24 вересня 2016 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 30.09.2016 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 10,46.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1016-18.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.